yang dapat dikendalikan dengan baik. Buktinya, pertumbuhan M1 berada di sekitar 19,4% per tahun pada Juli 1995 dan laju uang primer berada di sekitar 11,8% per tahun pada Oktober 1995. Walaupun jumlah uang beredar dalam arti luas (M^2) meningkat 27,4% per tahun pada Juli 1995. Tingginya M^2 ini didorong oleh kenaikan kredit perbankan. "Inilah yang menyebabkan otoritas moneter dalam perkembangan terakhir sangat giat mengimbau agar perbankan ke sektor tertentu segera direm," ujar Dahlan Sutalaksana kembali.

Apabila memperhatikan laju kredit properti di 1995 ini yang sudah mencapai Rp 41 triliun (*lihat Tabel*). Dan dari jumlah itu banyak dimanfaatkan untuk pendanaan konstruksi, maka tak aneh jika indikator ini sangat rentan dengan perubahan tingkat suku bunga dan inflasi. Bisa jadi, kalaupun tidak sama, maka pertumbuhan kredit untuk sektro konstruksi di 1996 nanti akan makin menurun. Dan apabila diestimasikan pemerintah masih mematok target kredit hanya 17 persen di 1996, maka tahun depan jumlah kredit properti akan berkisar Rp 48 triliun. Atau, terdapat peningkatan sekitar Rp 7 triliun.

Hal ini didukung oleh keadaan pertumbuhan sektor industri dan sektor konstruksi sendiri meskipun masih tinggi tahun 1995 yaitu berturut-turut sebesar 9,98% dan 10,03% tampaknya menurun dibandingkan tahun 1994. Untuk tahun 1996 sektor industri akan meningkat kembali sebesar 10,15%, tetapi sektor konstruksi terus menurun menjadi hanya 9,03%. Pertumbuhan inipun sebagai besar diserap oleh konstruksi di bidang infrastruktur terutama pembanguan jalan tol baru, proyek transportasi masal, serta fasilitas publik lainnya. "Hal ini mengindikasikan bahwa pembangunan sektor properti dalam bidang perkantoran maupun *residential* sebagai *leading sector* telah mengalami kejenuhan atau kelebihan penawaran dalam mengantisipasi perkembangan ekonomi makro atau sektor lainnya," ujar Sri Muljani kembali.

"Apabila memperhatikan tahun 1996, maka saya perkirakan tingkat suku bunga akan turun walau sedikit. Sekarang saja sudah ada gejala ke arah tersebut ," papar Prajogo Mirhad, Presdir Direktur Bank BDI.

"Ramalan Prajogo ini didasari oleh keadaan perbankan yang sedang *overlikuid* paling tidak penurunan itu akan terjadi kemudian," kembali Prajogo menambahkan.

Tetapi ramalan tersebut boleh jadi akan terganggu oleh kelayakan BI terhadap *reserve requairment*. Ini berarti bank-bank makin diarahkan berhati-hati dan arahnya sudah pasti ketat.

Namun demikian, apapun yang nantinya mempengaruhi kondisi makro ekonomi Indonesia di 1996, para pelaku di sektor properti sangat berharap adanya instrumen moneter yang bisa mendukung pendanaan jangka panjang. Hal ini dirasakan sangat penting, daripada mereka melakukan manuver pendanaan melalui instrumen jangka pendek, yang sangat rentan oleh tragedi mistmatch. "Pemerintah agaknya sudah akan menggulirkan produk *secondary mortgage facility*," ujar Dahlan ■ ***BP***

SUMARDI

PRAJOGO MIRHAD
SUKU BUNGA AKAN TURUN TAPI SEDIKIT

PERKIRAAN PASOK KPR BANK SWASTA

No.		1995	1996
1.	Bank Papan	420 miliar	504 miliar
2.	BII	460 miliar	552 miliar
3.	Bank Bali	375 miliar	450 miliar
4.	Bank Danamon	275 miliar	330 miliar
5.	BUN	500 miliar	600 miliar
6.	Bank Niaga	340 miliar	408 miliar

KONDISI MONETER INDONESIA 1995-1996

	1994	1995f	1996p
Inflasi (%)	8,50	9,50	8,60
Nilai Tukar (US $)	2200	2304	2390
Tingkat Suku Bunga (%)	13,33	14,37	14,59
Pertumbuhan Jumlah Uang Beredar (%)	19,70	22,30	23,00

Ket: f= perkiraan; p= proyeksi *Sumber: LPEM-FEUI*

WAWANCARA

SOEDRADJAD DJIWANDONO:

SAATNYA PENGEMBANG BERHATI-HATI

Selama tahun 1995, Bank Indonesia (BI) sangat gencar menekan sektor properti. Hal ini terbukti dari imbaunya kepada bank-bank sejak awal 1995. Selain selalu diingatkan agar membatasi penyaluran dana ke sektor ini, BI juga secara tak langsung mengintervensi melalui mekanisme suku bunga — beberapa kali BI melakukan perubahan bunga cut off rate *SBI. Inilah yang kemudian banyak kalangan beranggapan selama 1995 telah terjadi uang ketat.*

Namun demikian, BI cukup konsisten untuk tidak melakukan gebrakan, sehingga jalannya kebijakan uang ketat berjalan mulus — tanpa ada yang dikorbankan. Hanya saja, walaupun dirasakan ketat, penyaluran dana ke sektor properti pertumbuhannya cukup dirasa masih tinggi. Hal ini terbukti sudah Rp 42 triliun lebih yang tersalukan ke sektor ini. Sudah pasti semua itu membuat para pengembang jadi bertanya-tanya, apa alasan utama BI melakukan kebijakan tersebut? Berikut petikan jawaban tertulis Soedradjad Djiwandono, Gubernur BI kepada Properti Indonesia*:*

DOK. PROPERTI

Sejak awal tahun ini BI sudah memberikan sinyal-sinyal kepada perbankan agar mengurangi penyaluran kredit ke sektor properti. Dalam beberapa bulan terakhir malahan BI lebih gencar lagi, apa alasan utamanya?

Imbauan kepada perbankan agar mengurangi kredit ke sektor properti pada dasarnya karena mengingat sektor properti dianggap termasuk sektor yang perkembangannya rentan terhadap perubahan dalam situasi ekonomi makro, sehingga risiko yang dihadapi bank dalam pemberian kredit ini relatif tinggi. Oleh karena itu, sedini mungkin perlu dihindari pengaruh gejolak di sektor properti terhadap stabilitas sistem perbankan. Di samping itu, perkembangan sektor properti yang terlalu cepat juga berdampak negatif terhadap laju inflasi, yakni karena termasuk sebagai salah satu komponen penting dalam IHK dan yang kedua, karena pengaruhnya terhadap perkembangan harga tanah. Dengan demikian, imbauan kepada kalangan perbankan tersebut lebih dimaksudkan untuk menanamkan sikap kehati-hatian dalam kebijaksanaan pemberian kreditnya.

Tetapi, dunia usaha properti (pengembang) kan sangat mengharapkan sumber pembiayaan dari perbankan?

Memang, tetapi kalangan pengusaha properti diharapkan agar perluasan usahanya harus betul-betul dilakukan atas dasar adanya proyeksi permintaan yang realistis, serta hendaknya benar-benar ditujukan pada pihak-pihak yang memang memerlukan sebagai tempat tinggal atau tempat berusaha dan didasarkan pada kemampuan peningkatan pendapatan riil masyarakat. Apabila penawaran (supply) oleh dunia usaha properti (pengembang) sejalan dengan permintaan yang realistis maka diharapkan kredit perbankan yang tersalur ke sektor properti dapat terhindar dari risiko-risiko yang menyertainya.

Kalau demikian pandangan BI, bagaimana sebenarnya kondisi dan perkembangan kredit properti selama 11994 sampai 1995?

Pertumbuhan kredit properti sepanjang 1995 (sampai Oktober) adalah sebesar 28,3% lebih rendah dari pertumbuhan tahun 1994 untuk periode yang sama, sebesar 40,9%. Demikian pula pertumbuhan rata-rata bulanan selama 10 bulan pertama tahun 1995 sebesar 2,5% lebih rendah dari tahun 1994% sebesar 3,5%. Meskipun demikian, belum dapat dipastikan bahwa perkembangan kredit properti telah menunjukkan kecenderungan menurun, mengingat pertumbuhan bulanan yang terjadi selama ini berfluktuasi, seperti yang terjadi pada 5 bulan terakhir tahun 1995, dimana kredit properti tumbuh cepat pada bulan Juni dan Juli masing-masing sebesar 3% dan 4%, selanjutnya pertumbuhan melambat di bulan Agustus dan September, masing-masing sebesar 2,7% dan 1,1%, namun mengalami percepatan pertumbuhan kembali pada bulan Oktober sebesar 3,9%.

Bagaimana hasil dari imbauan BI selama ini?

Ditinjau dari perkembangan plafon kredit, pertumbuhan selama 10 bulan pertama tahun 1995 adalah sebesar 27,5% jauh lebih rendah dari pertumbuhan pada periode yang sama tahun 1994, sebesar 39,7%. Hal ini memberikan indikasi bahwa perbankan telah mencoba menahan diri dalam pemberian komitmen-komitmen baru di sektor properti.

Apa komentar BI terhadap model ideal sistem pembiayaan yang aman bagi usaha properti dihubungkan dengan kondisi makro ekonomi Indonesia?

Salah satu risiko yang menyertai pemberian kredit properti oleh perbankan adalah risiko likuiditas, mengingat pembiayaan usaha properti umumnya berjangka panjang sedangkan pendanaan perbankan yang berasal dari dana masyarakat berjangka pendek. Adanya kesenjangan sumber dana tersebut menyebabkan perbankan perlu menjaga keseimbangan sumber-sumber pembiayaan properti dengan beberapa sumber dana berjangka panjang, seperti modal sendiri, pinjaman luar negeri dan pinjaman pemerintah. Di samping itu, pada umumnya pembiayaan sektor properti membutuhkan dana yang besar dan waktu yang lama, sehingga dibutuhkan kredit dalam jumlah yang besar. Sementara itu, proporsi pembiayaan kredit properti masih harus memenuhi ketentuan Batas Maksimum Pemberian Kredit (BMPK). Untuk menekan risiko seminimal mungkin, bank pemberi kredit perlu melakukan sindikasi pembiayaan dengan bank-bank atau lembaga keuangan lainnya. Beberapa alternatif pendanaan untuk mengatasi kendala-kendala tersebut, diantaranya adalah menerbitkan surat pembiayaan jangka panjang seperti *mortgage loan* atau *commercial paper*, dan bagi pengembang besar adalah *go public*. Adapun bagi pengembang menengah dan kecil dapat dilakukan kemitraan antar kelompok dengan membentuk kelompok yang besar, serta kemitraan dengan perusahaan properti melalui asing PMA ■

TPKP

MENANTI LAMPU HIJAU DARI LAPANGAN BANTENG

TPKP tetap diharapkan sebagai sumber pembiayaan properti. Mengapa Departemen Keuangan masih enggan menerima?

Warning Gubernur Bank Indonesia (BI) akhir tahun lalu, agar kredit sektor properti mulai direm, membuat kalangan pelaku bisnis ini terus berupaya mencari alternatif pembiayaan lain. Salah satu sumber pembiayaan properti yang memiliki potensi sangat besar adalah TPKP (Tabungan Perumahan Karyawan Perusahaan).

Dibantu oleh sebuah lembaga manajemen, kantor Menpera sendiri sebenarnya telah membentuk tim untuk menjajaki kemungkinan pelaksanaan skim pembiayaan ini. Dengan nama CPF (*Central Profident Fund*), skim seperti ini cukup sukses membiayai proyek-proyek properti di Singapura. Saat ini, dari tabungan pekerja saja, Singapura memiliki cadangan dana hampir senilai 57,649 miliar dolar Singapura. Begitu juga di Malaysia.

Menurut hitung-hitungan Ir. Ciputra, bila TPKP berhasil menghimpun dana sebesar Rp3,96 triliun pertahun, maka jika diambil setengahnya untuk membangun rumah seharga Rp20 juta, sekurang-kurangnya akan tersedia sekitar 90 unit rumah per tahun.

Cukup besar memang. Sebab, bila dikaitkan dengan jumlah pekerja yang ada di Indonesia, jelas dana TPKP sangat menggiurkan bagi pelaku pembangunan perumahan. Tidak heran, bila kalangan anggota REI terus berupaya agar program ini bisa disetujui pemerintah.

SUMARDI

ASMUADJI
HARUS LEMBAGA YANG NETRAL

"Kawan-kawan di REI terus berusaha agar konsep TPKP bisa diterima. Untuk proyek-proyek jangka panjang sektor perumahan, sumber dana dari tabungan karyawan sangat cocok," kata Deddy Kusuma, Vice President & Managing Director PT Putra Alvita Pratama (PAP), pengembang kota Legenda.

Beberapa pengembang memang berharap agar konsep TPKP dapat segera direalisir. Mengingat, kebutuhan perumahan masing sangat tinggi. Untuk kawasan Jabotabek saja, setidaknya 50 ribu unit rumah dibutuhkan pertahun.

"Saya rasa TPKP memang sudah saatnya diterapkan. Sebagai sumber pembiayaan sektor properti, dana ini cukup besar," tambah Asmuadji, Presdir Bank Papan Sejahtera (BPS). Pendapat yang sama juga datang dari Dahlan Sutalaksana, staf ahli Menteri Keuangan. "Ya, memang sudah saatnya. Karena ini dana jangka panjang. Tapi, kan masih ada sumber-sumber lain seperti dana pensiun, Asuransi dan yang lain," jelas mantan Direktur muda BI ini.

Meskipun dukungan dari beberapa kalangan terhadap TPKP cukup besar, langkah sumber dana ini belum akan mulus. Berbagai masalah masih mengganjal. Persoalan paling mendasar adalah siapa yang akan memegang tanggung jawab terhadap pengelolaan dana TPKP. Ada usulan agar dana tersebut aman, sebaiknya disimpan di lembaga keuangan milik pemerintah. Tapi, beberapa pengembang malah lebih sreg bila dana TPKP dikelola oleh suatu lembaga yang profesional.

Usulan ini agak senada dengan pendapat Asmuadji. Menurut dia, dana TPKP harus dikelola secara maksimal untuk membiayai pembangunan perumahan. Untuk itu, "Kita perlu suatu lembaga yang netral, terdiri dari pemerintah dan swasta," katanya, "Jangan hanya diserahkan kepada swasta, sebab kepentingan masyarakat harus terjamin," lanjutnya. Nampaknya, melihat kenyataan di lapangan, beberapa persoalan mendasar masih menghadang kelanjutan TPKP. Konon, pihak Departemen keuangan masih enggan memberikan lampu hijau. Masalah kelembagaan memang masih jadi ganjalan ■ *IU*

SMF

SUDAH DINANTI SEMBILAN TAHUN

Ada sejumlah sumber dana alternatif yangbisa dimanfaatkan pengembang. Kapan instrumen SMF diberlakukan?

Cuaca kredit perbankan ke sektor properti, tahun ini tampaknya tidak begitu baik. Berkali-kali otoritas moneter memperingatkan kalangan perbankan agar menahan diri dalam menyalurkan kredit ke sektor ini, karena perkembangan dinilai terlalu cepat. Bahkan, pertengahan bulan lalu, 15 bank papan atas dipanggil secara khusus oleh Bank Indonesia. "Kami diimbau untuk mengendalikan diri dalam memberikan kredit properti," cerita seorang sumber Properti Indonesia yang ikut dalam pertemuan dengan bank sentral tersebut. Masih menurut sumber itu, ekspansi kredit perbankan diperingatkan tidak lebih dari 17 persen tahun 1996 ini.

Di tengah suasana menahan diri kalangan perbankan itu, tentu para pelaku bisnis properti di sini memerlukan sumber dana di luar pembiayaan perbankan. Memang, para pakar keuangan selalu memperingatkan kalangan pebisnis properti, sebaiknya tidak terlalu tergantung dengan pendanaan perbankan. Di samping karena dana perbankan rata-rata berjangka pendek, juga sumber dana ini sangat dipengaruhi situasi ekonomi makro.

Situasi seperti ini, bagaimanapun cukup menyulitkan pebisnis properti. Apalagi sebagian besar mereka masih mengandalkan perbankan sebagai sumberdana utama. Namun, tentu bukannya tak ada alternatif lain. Tanto Kurniawan, Direktur Utama PT Jaya Real Property, memberi solusi agar pemain properti di sini mencari dana ke luar negeri. "Kita harus bisa 'menjual diri' ke sumber dana di luar negeri," tutur Tanto. Ini adalah salah satu upaya berkelit dari lilitan suku bunga tinggi di dalam negeri. Jika suku bunga perbankan dalam negeri kini begitu tinggi — suku bunga kredit perbankan di Indonesia tertinggi di Asia, maka kondisi ini tentu tidak sehat bagi dunia usaha. Tanto menceritakan pengalaman perusahaannya bahwa ia baru-baru ini berhasil mendapat pinjaman dana sebesar 125 juta dolar AS dengan suku bunga paling tinggi hanya 8 persen.

TATAN RUSTANDI

WIDIGDO SUKARMAN
DANA PENSIUN DARI LUAR NEGERI BISA MASUK

Hal senada juga diakui oleh Jacob Kang, *Executive Vice President* PT Putra Surya Perkasa. Menurutnya, ketika pasar properti sedang menurun seperti sekarang ini, dalam menekan biaya tidak bisa lagi menggantungkan pada harga jual produk. Yang bisa dilakukan adalah menekan biaya dengan mendapatkan pinjaman luar negeri yang lebih murah.

Dalam pandangan Jacob, pembangunan properti sebaiknya memang dibiayai dengan pinjaman luar negeri. Jika menggunakan dana lokal, katanya, berarti akan menyedot dana perbankan dalam negeri, yang bisa membuat pemerintah ribut jika terjadi *overheated* karena banyak dana domestik yang digunakan untuk properti. Jika sudah begitu,"Properti dituding menyebabkan inflasi, *chaos* pun timbul di sini," katanya seperti dikutip Bisnis Indonesia.

Di samping dana luar negeri atau menjadi perusahaan publik, sebenarnya ada lagi instrumen dana lain yang potensial dikembangkan di sini. Yaitu *secondary mortgage facility* (SMF). Ringkasnya, lembaga SMF bekerja dengan menjadikan *mortgage* sebagai jaminan bagi pengeluaran obligasi jangka panjang yang dilakukan lembaga tersebut. Dengan menjual obligasi ini, lembaga SMF memperoleh dana jangka panjang, sehingga mampu menyediakan modal pinjaman jangka panjang bagi bank yang akan memberikan pinjaman perumahan kepada konsumen. Konsep ini, di Malaysia sudah diterapkan dengan nama Cagamas.

Sudah lama sebenarnya soal SMF ini dilontarkan. Berbagai seminar dan diskusi telah digelar, bahkan Departemen Keuangan sendiri juga sudah membentuk satu tim khusus yang menjajaki kemungkinan penerapan instrumen ini. "Sudah hampir 9 tahun kita mengusulkan. Setiap Munas REI malah selalu mengamanatkan soal SMF itu," ujar Deddy Kusuma, mantan Ketua Bidang Pembiayaan DPP REI 1992-1995. Namun, kenyataannya sampai kini tak kunjung terealisir.

Mengapa pembentukan instrumen itu seolah susah direalisasikan? "Masih banyak yang perlu disiapkan," papar Direktur Utama BTN Widigdo Sukarman dalam suatu perbincangan dengan *Properti Indonesia*. Menurut Widigdo, kini dengan tidak lagi diperolehnya KLBI sudah sangat dirasakan instrumen itu perlu diwujudkan. "Kalau itu terwujud, melalui SMF dana-dana pensiun dan dana asuransi yang berjangka panjang dapat dimanfaatkan." Bahkan, bukan tak mungkin dana-dana pensiun dari luar negeri masuk ke sini melalui instrumen itu ■ ***PTU/JY/WID***

PASAR MODAL

BERHARAP PADA INVESTOR ASING

Selama 1995 saham properti mengalami kerugian. Tahun 1996 akan terjadi perburuan investor asing. Mungkinkah emiten properti mengangkat citranya.

"Emiten properti tahun 1995 betul-betul *underperformance*, betul-betul mengalami goncangan. Harga-harga saham yang bagus, *blue chip* banyak yang turun. Ini bisa dilihat dari jatuhnya harga saham Ciputra Development sampai Rp 3900 dari harga perdana Rp 5200," ungkap Jasso Winarto, Direktur Sigma Research. Padahal, Ciputra merupakan *suhu* di bidang properti. "Kalau dia saja jatuh, apalagi emiten properti yang lain." tambah Jasso

Penampilan saham properti sepanjang 1995 ini memang kelihatan kurang menggembirakan, akibatnya banyak investor kecewa. Rata-rata *loss* yang terjadi mencapai 19,07%. Walaupun demikian, beberapa emiten menunjukkan pertumbuhan laba yang cukup signifikan. Secara umum, ada dorongan psikologis untuk menjauhi sektor properti. "Mengapa, karena ekspansi selama 1994/1995 begitu menggebu-gebu. Pada waktu *boom* properti dana dari bank yang disedot untuk properti naik berlipat-lipat. Nah ini menimbulkan suatu tanda tanya apakah ini tidak akan berakhir dengan suatu kredit macet. Jadi isu kredit macet baik itu di properti atau yang lain yaitu tekstil ini sangat membikin investor itu takut memegang saham properti. Padahal saham-saham yang *blue chip* itu masih bagus dan kinerja perusahaannya masih solid," tambah Jasso.

Kondisi pasar pada November, mem-perlihatkan saham-saham yang terkoreksi tajam di pasar adalah Modernland sebesar 23,44%, Pakuwon Jati 19,48% dan Jababeka 16%. Hanya saja beberapa saham yang memperoleh *gain* tinggi pun menyeruak pula di pasar, sebut saja seperti Bhuwanatala yang memperoleh *gain* sebesar 123,8%, Putra Surya Perkasa sebesar 25,53%, dan Metro Supermarket sebesar 5%.

Meski sebagian saham properti mengalami koreksi pasar di November lalu, namun indeks sektoralnya naik 2,70% dan kepemilikan asing naik 2,711 juta unit. Peluang asing memanfaatkan kondisi ini karena mengejar harga saham yang lebih rendah. Beberapa saham porperti yang diborong investor asing antara lain, saham Elang Realty sebanyak 2,388 juta unit, saham Suryamas Dutamakmur sebanyak 4,229 juta unit, saham Putra Surya Perkasa sebanyak 3,441 juta unit, dan saham Lippoland Development sebanyak 450.500 unit. Sebaliknya, saham properti yang banyak dilepas asing adalah Duta Anggada sebanyak 5,949 juta unit, saham JIHD sebanyak 569.500 unit, dan saham Moderland sebanyak 305.600 unit.

MITA BINARTI

JASSO WINARTO
TERGANTUNG SUKU BUNGA

Sebenarnya, kecenderungan saham properti melemah sudah diantisipasi sejak awal 1995. Ketika itu, sudah diramalkan akan adanya unsur spekulasi di pasar. Apalagi, sejak awal tahun ini pihak otoritas moneter sudah mengimbau agar pendanaan di sektor properti harus selektif. Intinya, penurunan bertahap harga saham properti sejalan menurunnya pamor saham properti.

Selain itu, melemahnya investor memburu saham properti karena kondisi pasar uang lebih menggiurkan, terutama tampak dari menggiurkannya suku bunga depsoito. "Untuk tahun depan sudah pasti sangat tergantung dari turunnya tingkat suku bunga. Diperkirakan 1996 suku bunga turun,

dan kalau terus turun maka bisnis properti akan membaik lagi dan orang-orang akan membeli rumah lagi. Kemudian kantor-kantor juga terisi. Kalau bunga turun sektor properti akan sedikit ter-*cover*. Saya kira tahun 1995 ini suku bunga sudah sangat tinggi," kembali Jasso menambahkan.

Kalau suku bunga tidak juga turun itu berarti menuntut para *realter* harus bersuara. Paling tidak, selain menggiatkan promosi, diupayakan juga untuk mematahkan isu kredit macet di sektor properti. Kalau tidak, persepsi investor masih tetap sama, dan menghendaki *discount* dari saham properti. "Berarti harga saham belum *recovery*. Kecuali beberapa sahan yang mungkin bisa mengasilkan suatu *earning* yang lebih besar di 1996. Memang 95 proyeksi perusahaan properti, emiten properti tidak tercapai, ini yang juga diketahui investor. Nah 1996 harus dilihat juga apakah mereka proyeksinya bisa tercapai apa tidak. Investor itu biasanya mencium lebih cepat daripada pemegang saham lamanya," demikian seorang analis mengomentari

SUMARDI

SRIWIDODO
INVESTASI HARUS JANGKA PANJANG

"Hanya saja, bagi mereka yang ingin *inves* di sektor properti harus memahami ciri khas bisnis ini. Umumnya, bisnis ini kan merupakan bisnis jangka panjang, untuk itu investasinya pun jangka panjang," ujar Sri Widodo, analis dari Pentasena. Ia juga menambahkan, "Beberapa saham PER-nya kecil. sekarang rata-rata industri properti hanya memilik PER 10,6. Beberapa emiten yang PER di atas rata-rata, seperti Pakuwon Jati, Plaza Indonesia, Jaya Realty, Jababeka dan Bhuwanatala serta Elang Realty."

Apabila proyeksi ke depan sangat baik, maka beberapa saham masih sangat prospektif, seperti Duta Pertiwi, Ciputra Development, Modernland, Pancawiratama Sakti, Mulialand, Dharmala Initiland. Semua itu harus didukung oleh keadaan pengembangan usaha dan tingkat permintaan dari konsumen.

Secara umum, kondisi pasar modal selama 1995 telah terjadi kemajuan yang cukup menggembirakan. Menurut Putu Ary Suta, ketua Bapepam, Pertama

KINERJA SAHAM EMITEN SEKTOR PROPERTI TGL 23 DES. '94 - 3 JAN. '95.

No.	Nama Perusahaan	Kurs saham (Rp)		Gain /loss (%)	Likuiditas	Nilai Kapitalisasi Pasar (Rp. juta)	49% Porsi Asing (unit)	Yang sudah dimiliki pemodal asing (unit)	Porsi Asing (unit)	PER 94E (x)
		23 Des.'94	3 Jan.'95							
1.	Ciputra Development	5.300	5.600	5,66	SL	1.400.000	122.500.000	47.579.000	74.921.000	13.21
2.	Dharmala Intiland	2.075	1.975	-4,62	SL	505.526	119.377.230	99.035.470	20.341.760	5,93
3.	Duta Anggada	1.625	1.525	-6,15	SL	412.500	134.750.000	78.769.925	55.980.074	7,86
4.	Duta Pertiwi	3.150	3.200	1,59	SL	714.375	110.250.000	24.211.000	86.039.000	9,22
5.	Jaya Real property	7.000	7.000	0,00	TL	1.645.000	115.150.000	34.429.500	80.720.500	24,91
6.	Lippo Land Dev.	2.700	2.950	9,26	SL	746.481	121.925.154	106.352.784	15.572.370	27,83
7.	Metro Supermarket	2.000	2.000	0,00	L	52.920	12.965.400	6.910.300	6.055.100	9,61
8.	Modernland realty	6.000	6.000	0,00	TL	448.800	36.652.00	22.651.500	14.000.500	11,05
9.	Mulia Land	2.200	2.250	2,27	SL	850.500	185.220.000	18.952.000	166.268.000	11.54
10.	Ometraco Realty	1.500	1.750	16,67	L	219.375	66.150.000	20.203.000	45.947.000	9,35
11.	Pakuwon Jati	1.800	1.850	2,78	SL	388.500	102.900.000	98.906.536	3.993.464	9,36
12.	Panca Wiratama Sakti	5.500	5.500	0,00	TL	181.500	16.170.000	9.619.000	6.551.000	10.09
13.	Plaza Indonesia	2.000	2.550	27,50	TL	879.750	169.050.000	33.588.700	135.461.300	19,62
14.	Pudjiadi & Sons E.	3.900	3.900	0,00	TL	92.664	11.642.400	2.172.526	9.469.874	21.08
15.	Pudjiadi Prestige	1.700	1.825	7,35	SL	192.500	49.000.000	23.184.500	25.815.500	5,91
16.	Putra Surya Perkasa	2.100	2.075	-1,19	SL	653.625	154.350.000	76.700.500	77.649.500	10,02
17.	Summarecon Agung	3.600	3.600	0,00	TL	147.603	20.090.343	9.084.865	11.005.478	7,00

Diolah dari berbagai sumber

KINERJA SAHAM EMITEN SEKTOR PROPERTI TGL 1 NOV. - 5 DES. 1995.

No.	Nama Perusahaan	Kurs saham (Rp) 1 Nov.	Kurs saham (Rp) 5 Des.	Gain /loss (%)	Likui-ditas	Nilai Kapitalisasi Pasar (Rp. juta)	49% Porsi Asing (unit)	Porsi Asing (unit)	PER 95E (x)	NAV per Saham
1.	Bhuwanatal Indah P.	1.050	2.350	123,81	SL	94..000	19.600.000	1.935.000	75,81	n.a
2.	Ciputra Development	4.600	3.900	-15,22	SL	975.000	122.500.000	75.012.200	8,16	7.644
3.	Dharmala Intiland	1.275	1.175	-7,84	SL	296,262	199.377.230	36.136.660	4,48	3.400
4.	Duta Anggada	1.425	1.225	-14,04	SL	336.875	134.750.000	58.174.535	9,65	4.400
5.	Duta Pertiwi	2.675	2.300	-14.02	L	636.250	135.975.000	59.403.500	5,30	4.200
6.	Elang Realty	650	650	0	SL	227.500	171.500.000	123.178.000	8,55	n.a
7.	JIH & Development	3.100	2..900	-6,45	SL	1.119.423	189.143.842	62.320.722	37,18	n.a
8.	Jaya Real property	6.475	5.550	-14,29	L	1.304.250	115.150.000	50.635.000	11,91	8.349
9.	Jababeka	4.375	3.675	-16,00	SL	1.152.627	153.683.600	113.031.600	10.94	n.a
10.	Lippo Land Dev.	1.825	1.600	-12,33	SL	398.123	121.925.155	15.439.371	11.68	6.358
11.	Metro Supermarket	1.000	1.050	5,00	L	61.123	28.523.880	17.649.100	6,44	n.a
12.	Modernland realty	3.200	2.450	-23,44	L	187.480	37.495.927	13.903.927	3,98	11.680
13.	Mulia Land	1.500	1.500	0	TL	567.000	185.220.000	167.094.000	6,38	3.400
14.	Ometraco Realty	1.500	1.500	0	TL	202.500	66.150.000	40.653.000	8,20	2.356
15.	Pakuwon Jati	1.925	1.550	-19,48	SL	325.500	102.900.000	3.699.539	17,22	6.051
16.	Panca Wiratama Sakti	2.000	1.950	-2,50	TL	64.350	16.170.000	8.143.000	4,17	8.740
17.	Plaza Indonesia	2.100	2.100	0	TL	724.500	169.050.000	139.080.100	19,81	2.754
18.	Pudjiadi & Sons E.	3.900	3.900	0	TL	97.297	12.224.520	9.933.200	24,66	7.323
19.	Pudjiadi Prestige	1.600	1.500	-6.,25	L	150.000	49.000.000	24.756.000	6,33	3.030
20.	Putra Surya Perkasa	650	1.050	23,53	SL	551.250	257.250.000	185.392.033	4,23	3.377
21.	Summarecon Agung	1.375	1.350	-1,82	SL	214.650	77.910.000	67.062.616	5,29	n.a
22.	Suryamas D.	600	625	4,17	SL	327,500	256.760.000	190.364.500	6,19	n.a

Diolah dari berbagai sumber

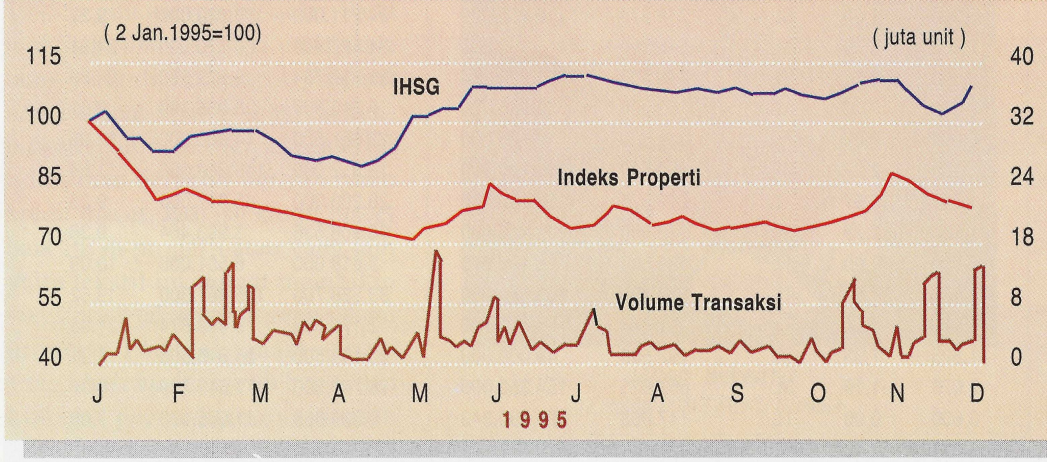
kalau melihat kapitalisasi market pasar modal telah meningkat 50%, dari 100 trilliun pada 1994 akhir dan sekarang menjadi 150 trilliun. Itu kalau di perhitungkan dengan produk domestik bruto sudah mencapai 50%. Ini yang membanggakan, tahun lalu hanya 30% sekarang 50%. Kedua, lahir undang-undang, ini suatu kebutuhan yang tidak bisa ditunda-tunda lagi. Dan tinggal melengkapi dengan peraturan pelaksanaan. Ketiga, modernisasi sistem perdagangan di Bursa Efek Jakarta, itu juga merupakan prestasi tersendiri dari pasar modal yang nantinya didukung dengan Jakarta *automatic trading system*, paling tidak volume yang bisa di jangkau oleh BEJ akan semakin besar. "Tinggal tugas sekarang memperbesar volume. Kalau dengan sistem manual hanya bisa memperdagangkan paling banyak 3000 transaksi sekarang puluhan ribu bisa dilaksanakan, nah ini bagaimana cara meningkatkan itu," ujar Putu.

Nah kalau dari segi kesiapan cukup banyak perusahaan yang berminat untuk *go public*. Untuk itu, para pelaku harus menciptakan suatu iklim investasi sehingga tidak sampai mengganggu perhatian pasar modal. Dari sisi emiten bagaimana menciptakan *cost of fund* yang tidak mahal. Ini artinya kalau orang cari dan di pasar modal kita jangan lebih mahal dengan pasar modal negara lain. Jadi dua sisi itu harus kita bikin seifisien mungkin. Nah ini tugas dari pelaku bukan hanya Bapepam saja. "Kita sudah menciptakan suatu kondisi melalui peraturan perundangan yang ada agar para pelaku ini aktif mengambil bagian dalam menciptakan kondisi yang saya katakan tadi," kembali Putu mengutarakan ■

BP/WID

INDEKS SAHAM PROPERTI THD. IHSG

(2 JAN.'95 - 5 DES.'95)



PERATURAN

BELAJAR DARI KASUS RUMAH FIKTIF

Setelah heboh rumah fiktif, pemerintah akan mengambil langkah tegas dan membatasi penguasaan lahan skala luas. Caranya?

Banyaknya kasus yang muncul sepanjang 1995 menuntut pemerintah mengambil langkah tegas untuk melindungi konsumen dari kenkalan pengembang. SK Menpera No 4 yang dikeluarkan bulan Juni 1995 terbukti belum efektif mencegah jatuhnya korban-korban baru. "Kelemahan konsumen di bidang apapun, termasuk perumahan, karena belum adanya undang-undang perlindungan konsumen," Kata Zoemrotin KS, Direktur Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia (YLKI)

Dari kasus yang muncul, masalah rumah fiktif merupakan kasus yang mendapat perhatian serius dari masyarakat karena jumlahnya cenderung meningkat. Pada tahun 1995 lalu DPP REI misalnya, menerima pengaduan sebanyak 11 kasus, padahal di tahun sebelumnya hanya menerima 3 kasus perumahan fiktif.

SONI HARSONO
SESUAIKAN KEMAMPUAN

Faktor lain yang menjadi penyebab terjadinya kasus rumah fiktif karena ekses kegagalan pengembang dalam membebaskan tanah. Problem pembebasan lahan yang dihadapi oleh pengembang biasanya bermuara pada peranan para calo dan spekulan tanah. Mereka biasanya menguasai lahan tanah skala besar dan sengaja menunggu kenaikan harga tanah. "Penguasaan lahan yang lama sangat mengganggu kegiatan developer," kata Enggartisto Lukito, mantan ketua umum DPP REI.

Di samping itu, menurut Kepala BPN/ Meneg Agraria, Soni Harsono, banyaknya perusahaan yang mengajukan ijin lokasi tidak disesuaikan dengan kemampuan. Akibatnya, setelah mereka mendapatkan tanah, mereka kebingungan mencari dana guna membangun proyeknya. Dan biasanya para pengembang kemudian mengambil jalan pintas dengan melakukan *pre-selling*. Inilah praktek penjualan yang sangat riskan menjadi kasus perumahan fiktif. "Praktek pemasaran seperti ini perlu ditertibkan dan ditindak secara hukum," Kata Mohamad S. Hidayat, ketua dewan kehormatan REI.

Padahal dalam mendukung pengadaan lahan untuk perumahan dan permukiman, pemerintah telah mengeluarkan Pakto No. 23 tahun 1993, yang memberikan berbagai kemudahan dalam pemberian ijin penggunaan tanah. Kebijakan ini ternyata sangat efektif, buktinya terjadi lonjakan investasi secara besar-besaran dalam pengadaan lahan untuk perumahan dan permukiman. Sebagai gambaran, di propinsi Jawa Barat sejak dikeluarkanya Pakto sampai November 1995 ijin lokasi yang dikeluarkan mencapai 109.708,38 hektar. Dan dari luas tersebut, yang dimohonkan untuk lokasi perumahan dan pemukiman mencapai 1.114 buah dengan luas areal 71.103,14 hektar. Jadi di Jawa Barat jumlah ijin lokasi untuk pembangunan perumahan sampai saat ini telah mencapai 1.322 dengan luas 116.385,89 hektar. Padahal sebelum Pakto, ijin yang sudah dikeluarkan hanya seluas 45.282,75 hektar kepada 208 pemohon.

Khusus wilayah Botabek, sampai saat ini sudah diterbitkan 345 buah dengan luas

PENERBITAN PERMOHONAN IJIN LOKASI DT I SELURUH INDONESIA
OKTOBER 93 S/D 30 NOVEMBER 95

No.	Propinsi	Izin Lokasi	Sektor Perumahan
1.	DI Aceh	109.989,24	123,08
2.	Sumatera Utara	145.516,79	8.626,82
3.	Sumatera Barat	77.988,28	199,37
4.	Riau	505.536,26	11.230,68
5.	Jambi	87.604,47	105,07
6.	Sumatera Selatan	462.898,56	184,49
7.	Bengkulu	88.242,54	65,00
8.	Lampung	60.795,64	911,61
9.	Jawa Barat	109.708,38	71.103,14
10.	Jawa Tengah	6.188,29	1.591,87
11.	DI Yogyakarta	592,04	337,47
12.	Jawa Timur	20.300,51	14.777,20
13.	Bali	5.482,29	989,69
14.	Nusa Tenggara Barat	13.310,66	291,77
15.	Nusa Tenggara Timur	1.257,48	346,42
16.	Timor Timur	5.127,85	117,42
17.	Kalimantan Tengah	690.619,43	444,09
18.	Kalimantan Timur	290.070,20	864,41
19.	Kalimantan Selatan	362.287,78	22.676,80
20.	Kalimantan Barat	467.499,92	234,27
21.	Sulawesi Utara	10.525,65	738,65
22.	Sulawesi Selatan	45.382,43	4.444,68
23.	Sulawesi Tengah	182.632,63	576,45
24.	Sulawesi Tenggara	20.905,54	331,49
25.	Maluku	1.219,12	257,48
26.	Irian Jaya	110.086,99	8,49
	Total	3.881.768,96	141.577,89

UNTUK PABRIK, GUDANG, RUMAH TINGGAL
•HINDARI GANGGUAN PENCURI•
plus efisiensi energi✓
nilai beli = 0 dalam waktu 3 bulan**
AUTOMATIC LAMP dengan infrared sensor
- berfungsi sebagai security lamp
- mengejutkan pencuri
- lampu akan menyala dengan mendeteksi gerakan
- Lampu di set untuk menyala pada keadaan gelap (dapat di set untuk menyala hanya pada saat senja atau malam)
- Lamanya lampu menyala dapat di set 1 - 12 menit
- terdapat beberapa type:
● spot light (PAR 38) ● Halogen spot light
● Lampu teras ● Sensor tanpa lampu
- memenuhi standard UL, TUV dan ISO 9001
- Garansi 1 tahun
EVERSPRING
NL93/NL97
150W/500W
NL91
2X150W
180° SUPER WIDE-ANGLE SENSOR
ES46
2400W
NEW DESIGN
ES42
500W
ES65
150W
180° SUPER WIDE-ANGLE SENSOR
ES61
100W
ES49
200W
ES43
MINI ALARM
- dapatkan di toko listrik terdekat atau :
P.T. NUCLEUS NUSACITRA UTAMA
RUKO TOMANG TOLL A1/28 Telp. 5801773, 5801902
JAKARTA 11520 Fax 5804839
** berdasarkan pemakaian 300W, selama 12jam/hari, =108 KWH/bulan @Rp 200/KWh

81.275 hektar. Dari Jumlah tersebut baru dibebaskan lahan seluas 33.275 hektar dan yang telah direalisir pembangunannya baru 13.275 hektar atau baru 16,34 persennya. Dari jumlah tersebut, ijin lokasi terbesar yang telah diterbitkan ada di Kabupaten Tangerang, yaitu seluas 28.254 hektar, tetapi realisasi pembangunan fisiknya baru mencapai 3.926 hektar. Di kota Tangerang saja lahan yang telah direalisir pembangunannya baru 1.262 dari 8.183 hetar lahan yang ada ijin lokasinya. Disusul Kabupaten Bogor dengan ijin lokasi seluas 27.744 hektar, sementara yang baru dibangun 3,756 hektar. Khusus di Kota Bogor ijin lokasi yang diterbitkan seluas 204 hektar dan sudah semua direalisir pembangunannya. Kabupaten Bekasi menduduki peringkat ketiga dengan ijin lokasi mencapai 16.818 hektar dan sudah dibangun 4.127 hektar.

MARIA SW SUMARDJONO
TANAH TERLANTAR MASALAH PELIK

Mengingat begitu besarnya ijin lokasi yang sudah diterbitkan, maka tidak menutup kemungkinan di tahun-tahun mendatang akan terjadi peningkatan kasus perumahan fiktif. Untuk itu menurut Mohamad S. Hidayat kembali, "Perlu adanya langkah-langkah konkrit untuk pencegahan. Di antaranya perlu sistem pembatasan penguasaan tanah, terutama dalam skala besar. Termasuk penertiban bagi pemegang surat ijin penggunaan tanah yang menelantarkanya."

Perlu diakui kendala utama masalah penelantaran tanah berasal dari belum adanya perangkat hukum yang memadai. Undang-Undang Pokok Agraria misalnya, belum mengatur secara detail tentang apa yang dimaksud dengan menelantarkan tanah. Untuk mengatur hal-hal seperti itu, menurut pakar hukum pertanahan, Maria SW Sumardjono, "Pemerintah harus segera mengeluarkan Peraturan Pelaksanaan yang merupakan turunan dari UUPA. Ini benar-benar perlu ditindaklanjuti dan direalisir."

Maria SW Sumardjono, yang juga dekan FH UGM, kembali menjelaskan bahwa masalah tanah terlantar adalah masalah yang pelik. Namun sebagai pedoman, yang disebut menelantarkan tanah adalah tidak menggunakan tanah sesuai dengan tujuan dan haknya. "Jadi dilihat dari subyeknya ada unsur kesengajaan apa tidak," katanya. Maria menambahkan, yang lebih penting adanya pembatasan waktu, kapan seseorang bisa dikatakan menelantarkan tanah.

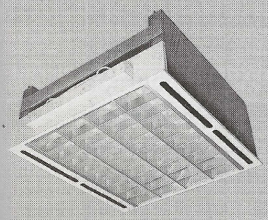
Selama ini sebenarnya pemerintah telah membentuk Badan Pengendalian Pembangunan Perumahan dan Permukiman Daerah (BP4D), yang dibentuk dengan tujuan mencegah terjadinya kasus-kasus di bisnis perumahan. Namun ternyata badan inipun belum bisa berjalan secara efektif. Akibatnya, Menpera Akbar Tandjung pun prihatin dan akan segera mengambil beberapa langkah positif, "Mulai sekarang akan diefektifkan kembali peran BP4D," katanya.

Kemudian perangkat peraturan lain yang telah diterbitkan selain Pedoman Pengikatan Jual Beli Rumah serta Pedoman Pembangunan Perumahan dan Permukiman adalah tata laksana pendaftaran dalam Pembangunan Badan Usaha dan Jasa Profesional dibidang Perumahan dan Permukiman. Ketentuan-ketentuan ini perlu untuk semakin diefektifkan ■ *WID*

Fakta penting namun jarang diketahui: rumah lampu Philips mampu menghemat investasi dan tagihan listrik hingga 33%.

TERUS TERANG **PHILIPS** *TERANG TERUS*

Mari Jadikan Segalanya Lebih Baik.



Dengan *optical system light controller mirror* yang unik, rumah lampu **Philips** mampu memberi Anda penghematan besar. Untuk ruangan 6x6 meter, misalnya, sebelumnya harus dipasang 6 lampu, namun kini Anda cukup memasang 4 lampu! Dengan kualitas cahaya lebih terang namun tidak silau, karena distribusi cahaya lebih merata. Semuanya menjadikan Anda bisa menghemat investasi dan tagihan listrik hingga 33%.

PHILIPS

Untuk mengetahui bagaimana sistem perlampuan **Philips** menghemat investasi dan tagihan listrik Anda, kirimkan kupon ini disertai kartu nama Anda ke Didi Riswandi, Gedung Philips, Jl. Mampang Prapatan Raya Kav. 99-100, Jakarta 12510. Telepon (021) 794-0040

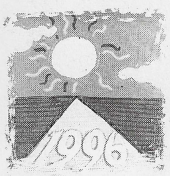
Nama: _____ Perusahaan: _____

Alamat: _____ Telepon: _____ Kode Pos: _____

PERUMAHAN

BOOM RUMAH TIPE KECIL

Target penjualan rumah pada 1996 sama dengan 1995. Untuk mendongkrak pendapatan, para pengembang besar aktif menjual cadangan lahannya. Apa yang dilakukan pengembang kecil?



Kondisi bisnis perumahan pada 1996, ditafsirkan oleh para pengembang dan agen properti tidak akan lebih baik dari 1995. Namun tidak akan separah tahun 1991 silam, tatkala diberlakukan kebijakan uang ketat, yang mendorong suku bunga kredit pemilikan rumah (KPR) mencapai 29 persen.

Menurut staf ahli Menteri Keuangan Dahlan M. Sutalaksana pada diskusi terbatas dengan *Properti Indonesia*, hingga Oktober 1995 pemerintah telah berhasil menekan laju inflasi menjadi 7,43 persen. "Dibandingkan laju inflasi periode yang sama pada 1994 sebesar 9,21 persen, tentu ini satu kemajuan," katanya. Perkembangan inflasi yang lebih baik itu, katanya melanjutkan, memberikan harapan bahwa manajemen inflasi pada 1996 akan lebih berhasil lagi. Ekspansi ini masih ditunjang perkiraan keberhasilan panen padi di tahun tikus, sebab musim kering panjang telah lewat.

Kendatipun demikian, khusus untuk rumah kelas menengah atas pasarnya diperkirakan masih belum bersahabat hingga akhir tahun. Bahkan Jamin Ceha, presdir PT Tanah Mas, memperkirakan kelesuan pasar masih tetap berlangsung hingga akhir 1997. "Awal tahun 1998 saya kira pasar rumah menengah atas baru membaik kembali," kata pengembang yang sudah lebih dari 20 tahun menekuni bisnis perumahan ini.

Keterangan Jamin memang cukup beralasan. Karena akibat kelatahan para pengembang dan konsumen yang dilakukan pada 1993 dan 1994, yang terlalu optimis bermain di rumah kelas menengah atas, membuat pasoknya sekarang berlimpah di pasar sekunder. "Jadi sepanjang tahun 1996 saya kira tidak akan banyak pasok baru rumah kelas menengah atas," ujarnya.

Gelagat pasar yang kurang baik itu sudah terasa sejak enam bulan silam. Maka menjelang 1996, banyak pengembang yang sudah mempersiapkan diri mengubah haluan untuk lebih banyak menjamah pasar rumah di bawah Rp100 juta. Hal itu dapat dilihat dari rencana beberapa pengembang besar Tanah Air. PT Bumi Serpong Damai misalnya, menurut manajer humas Johannes Tulung akan terus melanjutkan memasarkan rumah-rumah seharga Rp 49,9 juta. Bahkan akan mengeluarkan harga yang lebih murah lagi, sekitar Rp40 juta. Demikian pula PT Jaya Real Property, menurut Budi Karya, direktur perseroan tersebut, pihaknya kini mulai memasarkan T21 Rp15 juta dan T36 Rp 45 juta. Kemudian PT Lippo Cikarang, mengutip keterangan presdir Herman Latief, pihaknya akan memasarkan T45/90 Rp60 juta.

Walau demikian, bukan lantas semua produk dapat terserap pasar. Untuk itu menurut Tanto Kurniawan, presdir PT Jaya Real Property, ada empat faktor penunjang yang harus diperhatikan oleh para pengembang. Pertama, seberapa besar peningkatan pendapatan dari yang membutuhkan.Dan seberapa besar kenaikan pendapatan masyarakat. Yang kedua adalah seberapa mudah mereka mendapatkan bantuan pembiayaan dari bank. Ketiga, seberapa murah biaya yang mereka harus bayar untuk bantuan pembiayaan tersebut. Dan

SUMARDI

RUMAH SEDERHANA
PRIMADONA 1996

keempat, seberapa banyak pilihan produk yang bisa didapatkan.

Pertanyaannya sekarang, seberapa besar kebutuhannya? Mengutip data dari Biro Pusat Statistik, seperti dilaporkan PT Procon Indah/Jones Lang Wootton, untuk wilayah Jabotabek tingkat pertumbuhan penduduk hingga tahun 2000 per tahunnya rata-rata 3 persen. Sekarang jumlah penduduk Jabotabek ada 18 juta jiwa. Maka jumlah pertambahan penduduknya ada 540 ribu orang. Menurut data dari Kantor Badan Pertanahan Nasional (BPN), satu rumah itu dihuni oleh 4,7 jiwa. Jika diasumsikan satu unit rumah dihuni oleh satu keluarga, maka ada kebutuhan rumah per tahunnya sebanyak 114.890 unit. Untuk membangun rumah sejumlah itu, jika pembangunannya dilakukan dengan menggunakan konsep berimbang 1 : 3 : 6, maka setiap hektarenya akan terbangun 50 unit rumah. Atau secara keseluruhan akan membutuhkan tanah 2.300 hektar.

Kalau melihat data dari Kantor BPN per Agustus 1995 yang telah mengeluarkan izin lokasi seluas 81.203 hektar di Bogor, Tangerang dan Bekasi, tentu saja kebutuhan tersebut bukanlah masalah. Apalagi 20 ribu hektare diantaranya telah dibebaskan dan belum dibangun. Artinya, masih ada cadangan tanah untuk 9 tahun yang akan datang.

Meski permintaannya melimpah dan tanahnya tersedia, para pengembang tidak berani mematok target penjualan yang lebih tinggi dari 1995. Contohnya, PT BSD menargetkan 2.000 unit, terdiri 1.000 unit rumah katagori enam dan selebihnya katagori satu dan tiga. Target yang sama juga dicanangkan oleh PT Citraland Estate untuk penjualan di Kota CitraRaya Tangerang, dan PT Lippoland Development untuk pemasaran Kota Lippo Cikarang. PT JRP hanya menargetkan 1.400 unit. Terdiri 120 unit katagori satu, 360 unit katagori tiga dan selebihnya untuk pembangunan katagori enam. Demikian pula perumahan Alam Sutra, menurut direktur pemasaran Samuel S. Tarman, dalam satu tahun pihaknya hanya ditargetkan untuk menjual 5 hektar tanah.

ISTIMEWA

PT JRP MULAI GENCAR MEMASARKAN LAHAN CADANGAN KAWASAN KOMERSIAL

Maka untuk mendongkrak pendapatan perusahaan, beberapa pengembang mulai gencar menawarkan cadangan lahannya. Seperti yang dilakukan oleh PT JRP. Menurut Tanto, lahan komersialnya kini dijual dengan harga Rp900 ribu hingga Rp1 juta per meter persegi. Kemudian PT Lippo Cikarang lebih aktif memasarkan kawasan industrinya. "Harga kawasan industri kini 85 dolar AS, dan pasarnya lagi bagus," ujar Herman.

Sedang untuk pengembang skala kecil, menurut Tirta Setiawan, presdir PT satelit Propertindo, yang memiliki lokasi baik, mudah dijangkau dengan kendaraan umum, dan namanya sudah dikenal masyarakat tetap diminati masyarakat. "Saya kira peluangnya sama saja dengan pengembang besar," katanya. Sekarang, ia melanjutkan, pengembang tidak usah segan-segan melakukan pemasaran sistem jemput bola. Karena cara-cara pemasaran lama seperti pameran, dan launching hasilnya kurang optimal. Salah satu pengembang yang telah sistem itu adalah PT Alfagold Land. Menurut Samuel, para pemasar Alam Sutra melakukan penawaran *door to door*, dengan dilengkapi proyektor slide untuk memudahkan presentasi kepada calon pembeli baik di kantor atau di rumah-rumah.

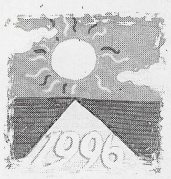
Agar lebih kompetitif, Tirta menyarankan agar para pengembang juga memberikan kemudahan dalam pembayaran. Misalnya, keringanan pembayaran uang muka dan subsidi bunga untuk jangka waktu tertentu. Sebab pembeli potensial yang ada sekarang ini, adalah masyarakat yang benar-benar membutuhkan rumah. Mereka ini umumnya tidak memperdulikan tingkat suku bunga, asal bisa membayar uang muka.

Kalau melihat jumlah pengembang sekarang sudah 2.100, dan diperkirakan 90 persen akan memasarkan rumah menengah bawah, maka bisa dibayangkan pasar properti tahun 1996 bakal dibanjiri rumah-rumah tipe kecil. Hal ini sangat menguntungkan konsumen. Akhirnya, siapa yang berani memberikan *service* paling baik kepada konsumen akan menang. Tentu saja kredibilitas pengembang sangat mempengaruhi keputusan konsumen ■ ***JOY/WID***

WAWANCARA

TANTO KURNIAWAN:

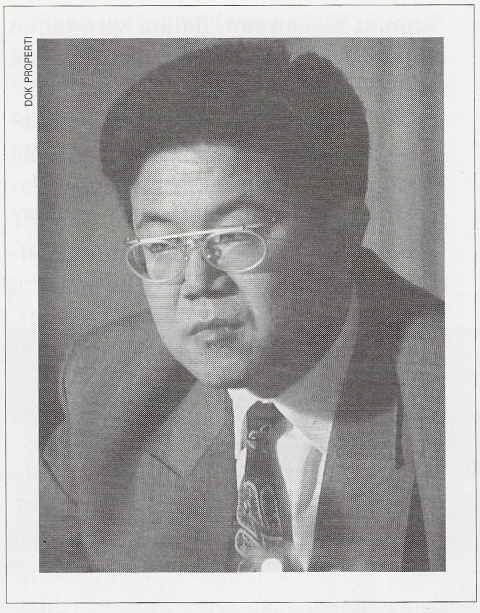
MEMBUAT PRODUK TAHAN CUACA



Hingga kini sedikitnya ada 15 perusahaan properti yang telah menjadi perusahaan publik. Pada saat iklim bisnis properti kurang bersahabat, perusahaan-perusahaan itu harus tetap menunjukkan kinerja yang baik, agar tetap diminati para investor di lantai bursa. Untuk itu Joko Yuwono dari Properti Indonesia *mewawancarai Tanto Kurniawan, presdir PT Jaya Real Property (JRP), salah satu perusahaan properti yang sudah* go public. *Berikut petikan wawancaranya.*

Sebagai salah satu pengembang besar. Bagaimana kondisi bisnis properti khususnya subsektor perumahan menurut Anda?

Memang sementara orang menyamakan tahun 1995 sama dengan 1991, karena *trend*-nya kurang lebih sama. Pemerintah menganggap bisnis properti telah *over expansive*. Sehingga pemerintah mengeluarkan imbauan kepada perbankan agar lebih berhati-hati dalam memberikan kredit ke sektor properti. Kalaupun memberikan, bunganya tidak boleh terlalu murah. Skenario ini kan mirip dengan 1991. Cuma bunga tahun 1995 jauh lebih rendah, dibandingkan dengan tahun 1991. Misalnya dari sisi kredit properti yang diterima pengembang. Pada tahun 1991 bunga itu mencapai 30 persen, kemudian kredit KPR bunganya mencapai 29 persen. Tapi 1995 kredit itu berkisar 19 sampai 21 persen.



DOK PROPERTI

Apakah PT JRP mengubah kebijakan pada 1996?

PT JRP kebetulan sejak pertama telah memproduksi rumah menengah bawah. Memang ada rumah menengah atas, tapi hanya 10% dari total produksi. Dengan demikian, dalam keadaan yang bagus kita lebih bagus, dalam keadaan jelek kita tidak ikut jelek. Karena *demand* rumah di Bintaro Jaya riil. Prisipnya sederhana saja, para pengembang harus mempunyai ketahanan produknya, yang bisa untuk masa keemasan properti, dan pada masa sulit tetap *survive*.

Sebagai perusahaan pengembang yang sudah *go public*, tentu harus mempertahankan agar kinerja perusahaan tetap baik. Caranya?

Pengembang harus memiliki produk yang tahan cuaca. Karena bisnis properti di Indonesia sangat rentan terhadap siklus. Sekarang bagaimana kita mencari suatu resep bahwa dalam saat siklus terendah pun masih bisa berkibar. Ambil contoh, PT JRP tahun 1991 waktu kebijakan uang ketat, pertumbuhannya malah naik 35%. Pada tahun 1994 pertumbuhannya 22%. Kalau dihitung dengan angka, laba tahun 1994 hanya Rp 95 miliar, tapi tahun ini malah mencapai laba Rp114 miliar, berarti ada pertumbuhan 20%. Jika penjualan tahun 1994 Rp260 miliar, maka tahun 1995 mencapai Rp308 miliar.

Berapa prediksi keuntungan pada 1996?

Pada tahun 96 jumlah unit yang terjual akan sama dengan 1995. Tetapi dari uangnya akan naik kira-kira 12%. Karena saya punya cadangan, pertama, saya mungkin akan naikkan harga jual. Kedua, saya akan menjual kavling komersial. Di Bintaro kita punya 40 ribu jiwa, itu sudah lebih dari cukup untuk membuat pusat komersial. Pusat komersial membutuhkan tanah-tanah yang strategis. Oleh karena itu tahun 1996 kita akan undang perusahaan-perusahaan untuk mempunyai kantor maupun membuka bisnisnya.

Apakah pertumbuhan 12 % itu cukup menarik investor?

Menurut saya masih menarik, karena laju inflasi 1996 diperkirakan maksimal 10%. Berarti kita punya pertumbuhan bersih 2%. Dalam keadaan yang buruk pertumbuhan bersih 2% iu tidak jelek.

Apakah dalam kondisi seperti ini masih relevan menaikkan harga?

Pertanyaan itu gampang dijawab, jika tahu harga awal dari kompetitor kita. Ini yang terjadi sekarang. Banyak sekali, rekan-rekan pengembang yang terlalu berani menentukan harga awal pada tingkat yang tinggi, misalnya harga tanah Rp 500 ribu, tetapi kemudian dibikin Rp 750 ribu, karena pengembang itu menciptakan fasilitas tertentu. Fasilitas yang berlebihan akan menaikan harga dan akhirnya memberatkan konsumen. Nah, PT JRP tidak mempunyai fasilitas yang berlebihan, oleh karena itu harga tanahnya sangat realistis. Ambil contoh yang termurah, dengan harga tanah Rp 375 ribu per meter persegi. Jadi kalau dinaikkan 10 persen, tentu masih sangat relevan.

Mengapa bisnis properti dibilang *over expansive*?

Kita melihat situasi global bahwa di Indonesia sudah ada kebutuhan minimal membangun 140 ribu unit dalam setahun. Kalau lihat Jakarta sendiri barangkali mungkin 50% terletak di Jabotabek. Karena di Jabotabek industrinya tumbuh 14%. Kalau industri jalan, properti juga pasti jalan. Jadi sejauh pemerintah bisa mempertahankan tingkat industri 14% saya kira bisnis properti juga akan tumbuh tidak kurang dari 14%. Sekarang apa jadinya kalau pertumbuhan pasokan lebih besar daripada tingkat industri terjadinya maka seperti sekarang. Kelebihan pasok properti sekarang lebih dari 14%, sehingga dianggap *oversupply*. Kita lihat saja berapa banyak tambahan dari unit apartemen, lebih dari 20%, hotel juga lebih dari 20%, perkantoran dsb.

Apakah tahun 1997 bisnis properti akan mulai membaik?

Hal itu tergantung kesabaran pengembang untuk menambah pasoknya. Kalau gegabah, saya kira situasi yang kurang bersahabat ini akan berlangsung terus ■

WAWANCARA

HENDRO GONDOKUSUMO:

MASIH ADA PASAR POTENSIAL

Dalam lima tahun terakhir bisnis perkantoran berkembang pesat. Selain leasing, perkan--toran strata title *juga mulai marak. Tetapi belakangan ini tendensinya jumlah pasok jauh lebih besar dibanding permintaan. Karena itu sektor ini juga berangsur-angsur bergerak turun. Namun, menurut Hendro Gondokusumo, Presdir PT Dharmala Intiland, hal itu tak perlu dirisaukan. Selama ekonomi tumbuh permintaan perkantoran tetap ada. Untuk lebih jelasnya simak wawancara Hadi Prasojo dan Joko Yuwono dari* Properti Indonesia *dengan Hendro Gondokusumo di bawah ini.*

TATAN RUSTANDI

Pembangunan gedung baru sangat marak di Jakarta. Bagaimana Anda melihat *trend* ini?

Pengusaha yang membangun kantor itu ada dua jenis. Pertama, membangun gedung perkantoran untuk dipakai grup sendiri. Kedua, membangun kantor seratus persen untuk disewakan. Saya melihat dengan tingkat pertumbuhan ekonomi saat ini bagaimanapun perkantoran masih mempunyai pasar potensial. Kalau ekonomi jalan kebutuhan terhadap ruang perkantoran pasti ada.

Kongkretnya?

Sebagai contoh, dulu Dharmala Intiland hanya membutuhkan ruang kecil sekali, tetapi karena berkembang kebutuhannya otomatis juga tambah luas. Kalau *public company*, pertumbuhannya itu sudah ditentukan sebelumnya. Hal ini sudah pasti akan membutuhkan ruang baru. Di masa depan, pada era Asia Pasifik bisnis perkantoran ini lebih cerah. Melihat pertumbuhan ekonomi Indonesia investor asing pasti mau masuk Indonesia.

Agaknya soal suplai langsung berpengaruh terhadap harga?

Perkantoran itu dua lokasi, di CBD dan *secundary location*. Kalau di lokasi sekunder, seperti di Cikini dan tempat-tempat non CBD harga sewanya dari dulu hingga sekarang antara US$9-13 per m^2. Paling tinggi US$14/$m^2$. Kalau di CBD khan sejak dulu bergerak antara US$11-25 per m^2. Serendah-rendahnya di CBD masih US$11/$m^2$. Sekarang ini rata-rata khan US$14-16/$m^2$ per bulan.

Tapi gedung baru sewanya bisa lebih rendah dari gedung lama?

Bisa saja, sebab kalau tenant mau pindah khan harus mengeluarkan biaya lagi. Tapi yang dibanting harganya itu biasanya tidak semua. Kalau ada 10.000 m^2 yang kosong yang dibanting hanya 3.000 m^2, atau maksimal 50 persen. Nah setelah tenant masuk biasanya kontrak 2 tahun perlahan-lahan harganya dinaikkan.

Bagaimana Anda melihat trend perkantoran *strata title*?

Biasanya consultant firm yang ber-partner mereka lebih cenderung untuk sewa. Sebab partner itu khan bisa keluar, sehingga perhitungan asetnya *khan* lebih rumit. Kalau perusahaan lokal biasanya igin punya aset. Dan kalau dinilai masa depan gedung itu baik maka perusahaan akan membelinya. Sebab gedung itu belum tentu dipakai sendiri, tapi bisa juga disewakan. Misalnya di Oasis Tower saya membeli sampai 50 persen dan Graha Pratama yang luasnya 33.000 m^2 dibeli satu tower. Nanti gedung itu sebagian akan kita jual kembali dan sisanya disewakan.

Mengapa belakangan Dharmala banyak membeli gedung?

Kalau perhitungan kita membeli gedung lebih murah dibanding membangun sendiri ya lebih baik membeli saja. Ini keputusan bisnis. Apabila dipandang menguntungkan ya kita beli.

Tapi situasinya khan sedang lesu?

Kami sendiri sebetulnya memerlukan. Seperti Menara ERA nantinya sebagian ditempati oleh ERA. Dua tahun lalu ketika situasinya kurang bagus saya membangun Gedung Dharmala Manulife seluas 13.000 m^2 di Cikini. *Occupancy rate*-nya mencapai 85 persen, cukup tinggi kaena PT Dharmala Manulife masuk di sana.

Siklus bisnis perkantoran biasanya berapa tahun?

Kira-kira 4-5 tahun. Tapi sekarang banyak orang membangun ketika harga sedang tinggi. Kalau mau membangun itu mestinya ketika bisnis ini sedang di bawah. Kita pasti lebih cermat, *cost*-nya ditekan dan lebih kontrol. Dan ketika gedung selesai pasarnya mulai naik kembali. Kita harus ingat bisnis ini bersifat long term, bukan bisnis yang boleh untuk ikut-ikutan. Kalau kita sendiri butuh silahkan membangun. Tapi kalau seratus persen disewakan jangankan sekarang keadaan kapan pun akan sulit ■

PERKANTORAN

MASIH DI BELIT KELEBIHAN PASOK

Permintaan ruang perkantoran 1996 diperkirakan akan makin baik. Tetapi kelebihan pasok masih akan membayang-bayangi perjalanan bisnis ini.

Memasuki tahun 1996 kalangan bisnis perkantoran boleh jadi masih akan diliputi rasa waswas dan kekhawatiran mendalam. Pasalnya hingga tutup tahun 1995, selain apartemen, bisnis ruang perkantoran nasibnya paling babak-belur. Pasok ruang perkantoran melimpah melampaui daya serap pasar. Hingga kuwartal terakhir 1995 ada tambahan ruang baru sebesar 183.800 m^2 berasal dari Plaza Exim, Wisma GKBI, Wisma Great River, dan Adhi Graha yang selesai pembangunannya bulan Desember 1995.

Karena itu sampai tutup tahun 1995 sedikitnya ada 2.290.226 m^2 ruang perkantoran yang siap huni. Sayangnya pasok tersebut semuanya belum dapat diserap pasar. Menurut data Colliers Jardine dalam Jakarta Property Market Review hingga tutup tahun 1995 masih ada *vacancy vactor* 12,65 persen. Karena itu selain ada pasok baru yang jumlahnya cukup besar pasar perkantoran 1996 bakal dijejali oleh sisa stok tahun 1995 yang jumlahnya cukup besar.

Melimpahnya ruang perkantoran ini

TATAN RUSTANDI

INDRI GESSA
BARU DALAM TAHAP LETTER OF INTENT

akibatnya mudah diduga. Sepanjang tahun lalu harga sewa ruang perkantoran turun drastis. Apabila tahun awal 1990-an di kawasan CBD harga sewa per bulan mencapai US$23 per meter persegi. Tapi memasuki tahun 1995 ketika puluhan gedung baru masuk pasar dan selesai pembangunannya para pemilik gedung terlibat persaingan harga. Akibatnya sewa ruang perkantoran hanya mencapai US$12,5-15 per m^2. Titik terendah sepanjang paruh pertama dasawarsa 1990-an. Bahkan perkantoran di lokasi sekunder sewanya bisa lebih murah, US$8-11 per bulan.

Namun kalangan konsultan properti menyangkal bila jatuhnya harga sewa perkantoran ini disebabkan oleh rendahnya permintaan ruang baru. Menurut mereka kebutuhan ruang baru terbilang besar, sekitar 200.000 m^2 per tahun. Angka ini menurut Bayu Utomo, Senior Manager Research & Consultancy PT Procon Indah/JLW, menempatkan Jakarta sebagai salah satu kota di Asia yang mempunyai tingkat permintaan ruang perkantoran paling besar. Tetapi lantaran pasoknya lebih besar dari permintaan hal ini membuat bisnis perkantoran tak segera beranjak lebih baik.

Menurut Pusat Data *Properti Indonesia* (PDPI) selama 1995 pasok perkantoran dengan memasukkan *non prime office* (kurang lebih 10.000 m^2) mencapai 369.326 m^2. Boleh jadi angka *suply* dan *demand* 1995 ini akan mengejutkan yang melihat. Pasalnya bila data 1995 dijadikan acuan tingkat hunian gedung kurang lebih hanya 60 persen.

Angka ini memang jauh lebih kecil terutama dengan hitungan kalangan konsultan properti yang menemukan angka 92 persen untuk gedung di kawasan CBD. Mereka menunjuk contoh gedung-gedung baru dengan kategori high quality mempunyai *performa* cukup meyakinkan. Misalnya Plaza Exim, Wisma Great River, dan Wisma GKBI, ketiganya telah tersewa sekitar 73 persen. Bahkan Gedung Bursa Efek Jakarta yang berada dalam kawasan Sudirman CBD biar belum ditempati sudah tersewa 94 persen.

Terlepas dari perbedaan tersebut agaknya dalam menghitung tingkat hunian perlu lebih hati-hati. Selama ini gedung-gedung yang dikatakan tersewa toh kenyataannya masih banyak kosong. Menurut Indri Gessa, Executive Director KOLL IPAC, penyebabnya karena perusahaan-perusahaan besar yang dikatakan menyewa banyak belum masuk semua. "Mereka ini baru *let-*

PERKANTORAN DI LOKASI PRIMER 1996

No.	Nama Gedung	Lokasi	Luas (m^2)
1.	Graha Imperium *	Jl. H.R. Rasuna Said	46.250
2.	Kompleks Lippo Jiwa *	Jl. Jend Gatot Subroto	19.727
3.	Plaza Bapindo 2	Jl. Jend Sudirman	48.763
4.	Wisma 46 Kota BNI	Jl. Jend Sudirman	89.847
5.	Anggana Danamon 1	Jl. Jend Sudirman	46.482
6.	Anggana Danamon 2	Jl. Jend Sudirman	46.482
7.	Plaza BII 2*	Jl. M.H. Thamrin	54.464
8.	Plaza BII 3*	Jl. M.H. Thamrin	11.411
9.	Staco Graha *	Jl. Casablanca	13.700
10.	Batavia City	Jl. Mas Mansyur	48.763
11.	Bimantara Tower	Jl. Kebon Sirih	35.000
	Total :		**463.889**

Note : (*) Strata title *Sumber : PDPI*

ter of intent, belum aktual. Biasanya baru akan diisi tahun depannya," katanya. Karena itu, demikian tambah Indri, agar akurat perlu kategori jelas mana *letter of intent* dan mana yang aktual.

Toh kondisi ini oleh pengusaha tidak dianggap sebagai lampu kuning dalam bisnis perkantoran. Mereka malah jor-joran adu jangkung membangun gedung perkantoran baru. Karena itu di Jakarta saja sepanjang tahun 1996 pasok perkantoran baru bakal jauh melampaui 1995. Bila tidak berubah di tengah jalan menurut data PDPI tahun 1996 ada 17 gedung baru yang akan selesai pembangunannya dengan luas 587.889 m^2. Dari pasok tersebut kurang lebih 238.552 m^2 (40 %) merupakan perkantoran yang dijual *strata title*, dimana 145.552 m^2 berada di kawasan CBD sedang sisanya tersebar di lokasi sekunder.

Meskipun demikian Bayu optimis permintaan perkantoran 1996 bakal lebih baik dari tahun sebelumnya. Menurut Bayu permintaan 1996 sekitar 220.000 m^2 atau naik 10 persen dari tahun 1995. Optimisme ini agak-nya didasarkan pada target pertumbuhan ekonomi nasional sebesar 6,5-7,1 persen. Bisa dipahami. Bila target tersebut tercapai permintaan ruang perkantoran juga akan naik. Selain tumbuh perusahaan-perusahaan baru, perusahaan yang ada pun akan berkembang.

Trend yang bakal terus berkembang sepanjang tahun ini adalah perkantoran *strata title*. Menurut Indri perusahaan-perusahaan lokal yang berkembang cenderung punya kantor sendiri ketimbang menyewa setiap bulan. Sebab kalau dihitung biaya sewa dan *fee* yang harus dibayar per bulan jatuhnya hampir sama dengan jumlah cicilan bila membeli kantor sendiri. Sebagai contoh Staco Graha sepanjang tahun 1995 sudah terjual 60 persen. Itulah sebabnya sejak tahun lalu Indri Gessa lebih konsentrasi memasarkan gedung *strata title*. Selain *trend*-nya sedang bagus menurut Indri pasar leasing memang lagi lesu.

Hal ini dibenarkan Hendro Gondokusumo, Presdir Dharmala Intiland. "Saya melihat selama ekonomi tumbuh bagaimanapun perkantoran masih punya pasar potensial", katanya serius. Dia memberi contoh. Dulu perusahaannya, Dharmala Intiland, hanya menempati ruangan kecil di Wisma Dharmala Sakti. Tapi karena terus berkembang kini perusahaan tersebut menempati ruang yang cukup luas. Berbekal optimisme itu tahun lalu dia mengejutkan orang dengan membeli sekitar 50 persen Menara ERA, gedung seluas 22.000 m^2 yang dibangun Yan Mogi di kawasan Senen. Bahkan belakangan Hendro membeli satu tower Gedung Graha Pratama seluas 33.000 m^2 di Jl. MT Haryono.

Meskipun ada kenaikan permintaan tingkat hunian tahun ini justru diramalkan hanya mencapai 87-88 persen atau turun sekitar 5 persen dari tahun 1995. Hal ini menurut Bayu karena pada kuwartal terakhir 1995 ada pasok baru yang jumlahnya lebih besar dari permintaan. Sisa inilah yang ikut meramaikan dan mempengaruhi kondisi *suply/demand* tahun 1996. Itulah sebabnya harga sewa perkantoran 1996 tidak akan lebih baik dibanding 1995, US$12,5-13/$m^2$.

Namun rendahnya harga sewa ini dinilai dapat menggiring *tenant* masuk gedung perkantoran. Justru ketika harga rendah pemilik gedung menjadikannya sebagai senjata menarik *tenant*. Tetapi hal itu hanya berlaku hanya satu tahun. Setelah itu perlahan-lahan harga sewanya akan dinaikkan. Karena itu dalam kontrak sewa yang umumnya berlaku tiga tahun kali ini hanya ditawarkan selama satu tahun pertama.

Terobosan ini dianggap cukup memberikan jalan keluar. Menurut Indri biar harganya dinaikkan bukannya *tenant* langsung kabur. Sebab ongkos relokasi terbilang mahal. Untuk biaya interior saja dibutuhkan biaya Rp700.000/m^2. Selama tidak ada kendala teknis dan fasilitas gedung baik *tenant* pasti tidak akan lari, kata Hendro meyakinkan. Karena itu agar tenant kerasan menurut Hendro selain *service*-nya harus bagus gedung perkantoran perlu didukung *tenant communication* dan *team property* kuat.

Yang perlu dicermati adalah gedung-gedung *strata title* yang mulai operasi tahun depan. Sebab pembeli besar seperti Dharmala bukannya akan dipakai sendiri. Misalnya Menara ERA selain akan ditempati sendiri nantinya juga akan disewakan. Bahkan Graha Pratama yang dibeli tahun lalu tidak akan dipakai sendiri. Kini Hendro mempertimbangkan apakah gedung tersebut akan disewakan atau dijual kembali secara *strata title*. Karena itu biar jumlahnya tidak besar masuknya *strata title* ke pasar sewa bakal ikut mempengaruhi kondisi pasar perkantoran. Bukan tidak mungkin pemilik gedung *strata title* berani banting harga untuk menarik *tenant*. Karena itu tahun 1996 situasi bisnis perkantoran agaknya masih akan diwarnai persaingan lebih keras lagi ■ *HP*

PERKANTORAN DI LOKASI SEKUNDER BEROPERASI 1996

No.	Nama Gedung	Lokasi	Luas
1.	Graha Kirana	Jl. Yos Sudarso	25.000
2.	Wisma Mangga Dua *	Jl. Mangga Dua Raya	22.000
3.	Menara Era *	Jl. Senen Raya	22.000
4.	Mitra Sunter*	Jl. Yos Sudarso	22.000
5.	Griya Sawitri*	Jl. MT Haryono	20 000
6.	Gateway Tower*	Jl. Letjen S. Parman	13.000
	Total :		124.000

Note : (*) Strata Title *Sumber : PDPI*

TATAN RUSTANDI

STACO GRAHA
TERJUAL 60 PERSEN

HOTEL

PELUANG DI WILAYAH PERTUMBUHAN

Minat membangun hotel tetap tinggi, walaupun tingkat hunian hotel berbintang saat ini cenderung merosot. Selain Indonesia Air Show '96, peluang apa lagi yang bisa ditangkap?

Tingkat hunian hotel berbintang terus merosot sejak tahun 1990. Jika pada tahun 1989, tingkat hunian hotel bintang lima mencapai 88%, tahun 1992 merosot menjadi 62%. Pada tahun 1995, tingkat hunian rata-rata hotel berbintang merosot menjadi sekitar 50,5%.

Walau tingkat hunian cenderung merosot, minat para pengusaha untuk membangun hotel agaknya tetap besar. Pada tahun 1994 saja, di Jakarta terdapat tambahan tambah 2.000 kamar hotel bintang empat dan lima. Itu belum termasuk perluasan Hotel Hilton 500 kamar, serta perluasan Hotel Horison. Pada tahun 1995, di seluruh Indonesia terdapat tambahan 237 hotel berbintang tiga sampai lima, dengan jumlah kamar 39.646. Hingga 1997, diproyeksikan akan ada tambahan sekitar 225 hotel baru berbintang tiga sampai lima, sehingga secara keseluruhan hotel berbintang 3-5 di Indonesia akan berjumlah 462 dengan jumlah kamar 88.408 *(lihat tabel)*.

"Di Jakarta, pembangunan hotel berbintang sudah melebihi dari apa yang dibutuhkan," ujar Sani Soemakno, Dewan Pembina Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia. Namun di daerah-daerah lain, menurutnya, kehadiran hotel-hotel berbintang masih dinantikan. Apalagi bila melihat pertumbuhan pariwisata Indonesia, yang tidak lama lagi diharapkan bakal jadi sektor penghasil devisa nomor satu.

PASOK KUMULATIF HOTEL BINTANG 3-5 DI INDONESIA

Tahun	Jumlah	
	Hotel	Kamar
1992	145	27.809
1993	159	31.814
1994	185	37.818
1995	237	39.646
Prediksi hg. 1997	462	88.408

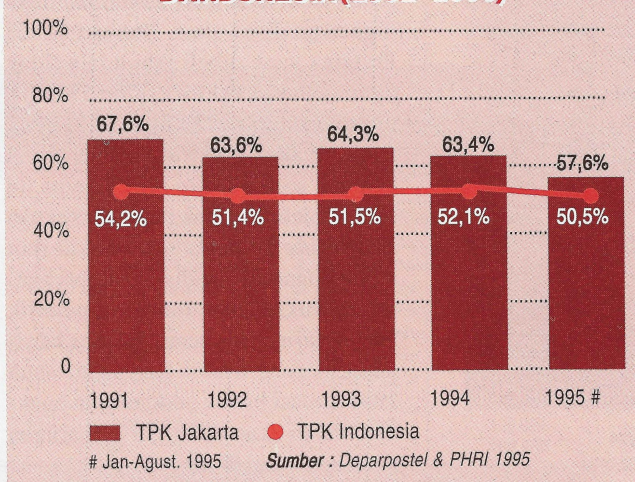
Sumber : Ditjen Pariwisata

Sejak 1993 pemerintah berusaha meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan asing (wisman) ke Indonesia. Menurut data Direktorat Jenderal Pariwisata jumlah kunjungan wisman ke Indonesia tahun 1993 tercatat 3.403.138 orang. Tahun 1994 naik menjadi 3.880.000, dan 1995 diproyeksikan 4.300.000 orang. Tahun 1998 pemerintah menargetkan 6 juta wisman dan devisa yang diharapkan masuk US$8,25 miliar. Apabila data statistik ini akurat maka dibutuhkan dukungan akomodasi cukup besar. Terutama di kota-kota besar dan daerah tujuan wisata: Bali, Yogyakarta, Jakarta, dan Surabaya.

Dengan proyeksi ledakan wisatawan asing yang terus meningkat, akan diperlukan tambahan kamar hotel di Indonesia sekitar 140.000 pada tahun 2005. Tapi para pengusaha hotel, tetap perlu mengklasifikasikan orang asing yang datang di bandar udara. Tujuan kedatangan mereka terbagi dalam tiga kategori: turis, perjalanan dinas, dan ekspatriat yang tinggal lama di Indonesia. Ekspatriat yang akan tinggal lama, tentu lebih memilih menyewa apartemen atau rumah horisontal daripada menginap di hotel.

Dalam situasi sangat kompetitif saat ini, hotel berbintang empat dan lima relatif lebih menghadapi tantangan besar karena segmen pasarnya sangat tergantung pada wisatawan asing. Tarif hotel bintang lima di Jakarta, saat ini berkisar US$ 98 sampai US$ 200 untuk tipe standar. Sedangkan hotel bintang tiga dan empat memiliki tarif antara

TINGKAT PENGHUNIAN HOTEL BERBINTANG DI INDONESIA (1992 - 1995)



Jan-Agust. 1995 *Sumber : Deparpostel & PHRI 1995*

SUMARDI

SANI SOEMAKNO
KONSEP PELAYANAN PRIBADI

US$ 50 dan US$ 107 *(lihat tabel)*. Tarif tersebut bukan harga resmi, tapi harga setelah diskon. Untuk meningkatkan tingkat huniannya, pengelola hotel bintang empat dan lima, memang tidak segan-segan memberikan potongan harga hingga 40%. Tingkat hunian hotel bintang tiga, relatif lebih tinggi. Karena sebagian besar wisatawan asing dan wisatawan nusantara, maupun kalangan bisnis di Indonesia, lebih senang menginap di hotel bintang tiga daripada bintang empat atau lima. Apalagi, sebagian hotel bintang tiga yang baru dioperasikan memberikan fasilitas yang hampir sama dengan hotel bintang empat.

Peta penyebaran hotel menunjukkan, konsentrasi lokasi hotel relatif mengikuti denyut nadi perekonomian regional. Propinsi yang minim investasinya ikut minim pula dinamika bisnis pariwisatanya. Akibatnya, di Indonesia masih ada 22 propinsi yang belum punya hotel bintang 5, seperti Sumatera Utara, Sulawesi Selatan, dan Maluku. Lantas ada 14 propinsi yang tidak memiliki hotel bintang 4, dan 5 propinsi tanpa hotel bintang 3.

Jaringan hotel yang sudah menancapkan kukunya di Indonesia pun di tahun ini juga banyak yang melebarkan sayapnya. Seperti jaringan international Sheraton, dengan Sheraton Inn Timika di Irian Jaya. Atau hotel chain Sedona dari Singapura di Manado.

Jaringan hotel nasional pun tak mau kalah. Sahid Grup, misalnya. Tahun 1996 ini jaringan hotel nasional terbesar ini akan mengoperasikan dua hotelnya di Lombok–Sahid Tamara dan Sahid Istana Lombok. Kedua hotel itu berbintang tiga, dan akan menemani saudaranya yang baru saja diperluas, Sahid Makassar, di Ujungpandang.

Di Jakarta sendiri, hotel sudah menjadi perpaduan pariwisata dan bisnis. Sisi bisnis ini memainkan peran yang sangat menentukan. Tak heran hotel-hotel yang baru muncul atau sedang dibangun pun lebih dikonsentrasikan pada hotel bisnis. Lokasinya pun di pusat-pusat bisnis, seperti Melia Sol Hotel di Kuningan, dan Dhusit Tani di daerah Mangga Dua.

Banyaknya konglomerat dengan *core business* bukan perhotelan yang terjun ke bidang ini adalah karena membangun hotel itu bisa dibilang berbau gengsi. "Kalau berhasil di dalam bisnisnya, dia cenderung berpikir untuk membangun hotel," ujar Sani. Sani menambahkan, hotel itu dapat dilihat sebagai *showcase*, refleksi keberadaan, serta kebanggaan bagi pemiliknya.

Dengan gambaran penyebaran hotel berbintang yang belum merata di tanah air, prospek bisnis hotel memang masih tetap terbuka, terutama di daerah-daerah pengembangan wisata dan pusat pertumbuhan baru yang relatif masih sedikit memiliki hotel berbintang. Tapi keterbatasan infrastruktur di daerah tersebut, juga merupakan kendala yang bukan kecil. Bila bandara tidak memadai atau ada jembatan putus, sudah pasti mempengaruhi pencapaian ke lokasi hotel atau resor.

Tantangan berikutnya adalah memajukan profesionalisme di bidang perhotelan yang bertumpu pada kualitas pelayanan. "Melalui profesionalisme, kita dengan sendirinya akan meningkatkan efisiensi produktivitas karyawan," jelas Exacty S. Sryantoro, komisaris Hotel Sahid Jaya International. "Tingkat profesionalisme kita masih kurang," ungkap Sani, "susah mencari kepala departemen ke atas atau tingkat eksekutif, sehingga banyak mengambil tenaga kerja asing."

Saat ini, kualitas pelayanan yang diinginkan adalah *personalized service*. "Dengan konsep pelayanan seperti itu, tamu tidak dianggap seperti di pabrik," ujar Sani. Menurut Sani, pelayanan seperti ini masih harus dikembangkan sehingga menghasilkan *personalized service* yang berbudaya Indonesia. Pelayanan model ini adalah ciri khas hotel butik, seperti Mandarin Oriental dan Arcadia Hotel.

PROYEKSI KAMAR HOTEL BARU DI INDONESIA 1995-1997

Tahun	Jumlah Hotel	Jumlah Kamar
Bintang 5	52	16.936
Bintang 4	64	13.621
Bintang 3	109	18.205

Sumber : Pusat Data Properti

Hotel yang banyak dicari dewasa ini juga hotel berwawasan lingkungan. Seperti di Amerika Serikat, hotel-hotel seperti ini, contohnya, hemat dalam pemakaian air. Menciptakan hotel berwawasan lingkungan membutuhkan dana besar demi penyediaan teknologi tinggi. Namun keuntungannya berlipat ganda di masa depan, baik dari sisi

bisnis maupun kualitas lingkungan hidup.

Hotel Borobudur Intercontinental yang tengah direnovasi mencadangkan hampir separuh dana renovasinya (US$30 juta) untuk perbaikan sistem yang berkomitmen pada lingkungan. Demikian pula dengan Hotel Panghegar Bandung, yang menerapkan konsep lingkungan menguntungkan dari segi biaya–hemat dalam pengeluaran listrik. Dengan meningkatnya kesadaran, titik perhatian industri perhotelan adalah *reduce, reuse*, dan *recycle*.

Meski tahun lalu kondisi perhotelan–terutama Jakarta–boleh dibilang lesu, tahun 1996 ini iklimnya diharapkan membaik. Hingga paruh pertama 1997, pasar hotel Indonesia–khususnya bintang lima– diproyeksikan cukup stabil. Dilihat dari perkiraan tingkat penghunian kamar juga terjadi peningkatan, walau sedikit. "Untuk Jakarta, *occupancy* diperkirakan sekitar 68 sampai 69 persen," ujar Exacty.

Salah satu alasannya adalah diadakannya Indonesia Air Show (IAS) '96, Juni nanti di Cengkareng. Penyelenggaraan pameran kedirgantaraan per dekade itu juga menjadi salah satu alasan dibangunnya Mandara Sheraton Hotel. Menurut Rianto Nurhadi, Presiden Direktur PT Mandara Jasindo Sena, hotel ini ditujukan untuk mengantisipasi membanjirnya wisatawan–terutama wisman–selama pameran berlangsung.

Sani juga membenarkan bahwa satu sebab cerahnya perhotelan tahun ini adalah karena IAS. Permintaan yang bakal mengalir deras tak saja dapat menutupi pasokan di sekitar pameran, tapi juga hotel-hotel lain di Jakarta dan sekitarnya. "Untuk mem-*booking* hotel pada waktu pameran nanti sudah susah," ujarnya. Apalagi acara ini sekaligus menjadi ajang promosi pariwisata bagi pemerintah.

"Dulu, karena akomodasi tidak mencukupi, mereka mengi-nap di Singapura dan berpameran di Jakarta," cerita Sani mengomentari IAS '86. Pada pameran tahun itu, banyak peserta luar negeri–yang tahun ini diperkirakan sekitar 600 perusahaan dalam dan luar negeri–yang terpaksa menginap di Singapura karena pasokan kamar hotel kurang mencukupi.

Mandara Sheraton sendiri--yang dimiliki investor lokal Pontjo Sutowo, Rianto Nurhadi, Maxi Gunawan, dan Amin Nurzamin--saat ini digeber pembangunannya 24 jam sehari agar benar-benar siap menghadapi IAS nanti. "Untuk IAS, 225 kamarnya sudah *fully booked*," kata Rianto. Hotel-hotel yang ada di Jakarta, menurut perkiraan Rianto, tidak mampu menampung sejumlah wisatawan yang akan datang pada IAS '96.

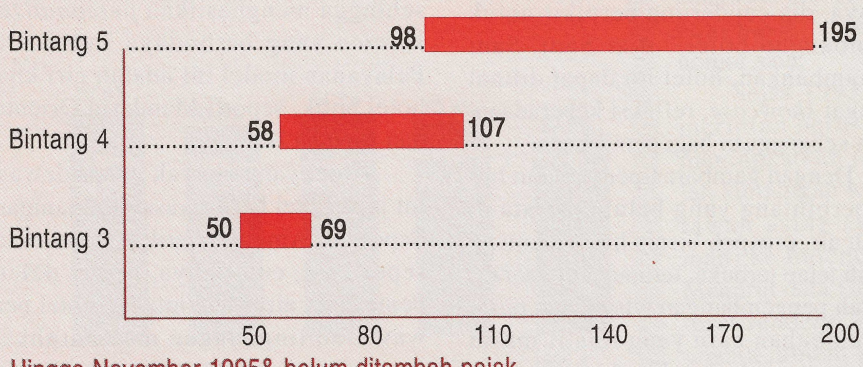
Setelah pameran akbar itu selesai, bukan berarti selesai pula masa pesta ria hotel di Jakarta dan sekitarnya. Masih perlu dipikirkan cara-cara agar banyaknya wisman dan wisnu bisa seimbang dengan pasokan akomodasi yang ada. Begitu pula untuk hotel dan resor lain di seluruh Indonesia.

Namun Exacty mengatakan, meski tidak bagus sekali, prospek perhotelan Indonesia masih bisa dibilang cerah. Pasokan kamar yang *booming* tidak akan terlalu berlebih untuk tahun ini. Beralihnya beberapa apartemen menjadi hotel merupakan satu indikator bahwa hotel dapat menjadi alternatif tepat guna. Pertumbuhan ekonomi yang mendorong masuknya banyak investasi bisa menjadi peluang dalam penyediaan akomodasi. "Saya optimis dengan perhotelan kita tahun 1996," tambah Sani pasti ■ *NIA*

SUMARDI

EXACTY
PROSPEK MASIH CERAH

RATA-RATA HARGA KAMAR HOTEL BINTANG 3-5 DI JAKARTA 1995 (US$)



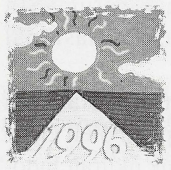
Hingga November 1995& belum ditambah pajak

Sumber : *Pusat Data Properti Indonesia*

PUSAT PERBELANJAAN

TAHUN UJIAN RAKSASA MAL

Empat pusat perbelanjaan seluas 554 ribu meter persegi mulai beroperasi tahun ini. Semuanya berebut konsumen kelas menengah atas. Akankah sukses?



Inilah babak baru bisnis ritel di Indonesia. Empat pusat perbelanjaan raksasa beroperasi pada 1996. Dua diantaranya, Supermal (200 ribu meter persegi) di Lippo Karawaci, Tangerang dan Plaza Senayan I (60 ribu meter persegi) di Jakarta Pusat, separoh Mega Pasaraya (15 ribu meter persegi) sudah mulai beroperasi sejak November 1995. Dan tidak lama lagi akan segera disusul Megamal Pluit (142 ribu meter persegi), Mal Taman Anggrek (132 ribu meter persegi), Plaza Senayan II (20 ribu meter persegi) dan sisa dari Mega Pasaraya (15 ribu meter persegi). Dengan jadwal pembukaan yang demikian ketat, direktur Prolease Budi Yusli Yanto memperkirakan pada tahun ini bakal terjadi jor-joran promosi, untuk mencengkeramkan nama di hati masyarakat. Sebab umumnya, "Tahun pertama adalah tahun uji coba, sebagai tolok ukur keberhasilannya," katanya.

Kalau kita perhatikan, seluruh pusat perbelanjaan itu lebih condong membidik masyarakat kelas menengah atas. Padahal pusat-pusat perbelanjaan yang telah beroperasi sejak beberapa tahun lalu juga berkecimpung di kelas yang sama. Umpamanya Plaza Indonesia (30 ribu m^2), Blok M Plaza (30 ribu m^2), Mal Pon-dok Indah (45 ribu m^2), Mega Pasar Raya (30 ribu m^2), dan Kelapa Gading Mal II (30 ribu m^2).

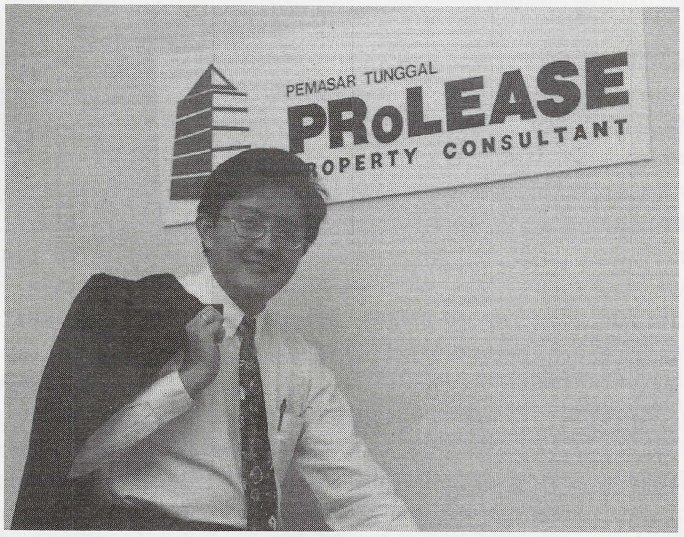
Demikian pula pembangunan pusat-pusat perbelanjaan yang akan datang, diperkirakan juga masih membidik pasar kelas menengah atas. Karena lokasinya berada di Segitiga Emas. Seperti yang akan dibangun oleh Grup Ciputra di superblok Citraland Regency Jl DR Satrio, di superblok BNI City Jl Jend. Sudirman, di superblok Pusat Bisnis Sudirman di Jl Jend. Sudirman, perluasan Plaza Indonesia dan Mal Graha Java di kompleks apartemen Graha Java.

Melihat pasok baru kelas menengah atas yang demikian besar, agaknya menyadarkan pengelola pusat-pusat perbelanjaan lama berbenah diri, siap-siap berkompetisi. Sebab untuk masa mendatang, persaingan akan semakin seru. Plaza Blok M misalnya, telah menggaet penyewa utama Galeria Matahari untuk konsumsi masyarakat kelas menengah atas. Kemudian Grup Pasaraya mendatangkan *anchor tenant* kelas atas Seibu dari negeri Sakura.

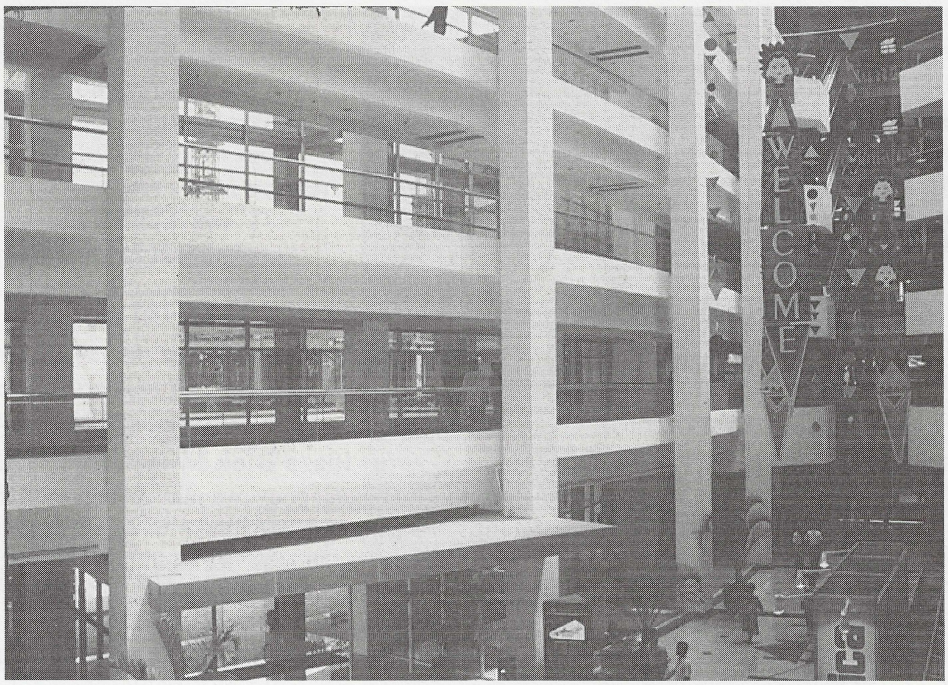
Tingginya minat pengembang bermain di kelas menengah atas, menurut Budi karena terpengaruh pengembalian modal yang cukup cepat. "Pusat perbelanjaan kelas menengah atas yang berhasil, hanya dalam kurun 5 tahun investasinya akan kembali," paparnya. Di samping itu kata Fadjraa Oemar, direktur PT Duta Wisata Loka, pendapatan perkapita masyarakat Ibu Kota sudah di atas 3.000 dolar AS. Jadi, masyarakat sudah tidak lagi memikirkan kebutuhan primer.

Pertanyaannya sekarang, apakah pasok pusat perbelanjaan untuk kelas menengah sudah kelebihan pasok? Menurut konsultan pusat perbelanjaan tadi, tanda-tanda kelebihan atau kekurangan pasok itu baru dapat dihitung setelah tahun 1997. "Jika sejumlah *tenant* terkenal yang aktif membuka cabang sekarang, seperti Metro dan Sogo, omsetnya terus meningkat secara signifikan, berarti belum terjadi kelebihan pasok," kata Budi. Tapi sebaliknya, kalau kenaikan omsetnya tidak seiring dengan laju ekspansi, katanya lagi, berarti pasok

DOK. PROPERTI



BUDI YUSIANTO
BARU BISA DIHITUNG SETELAH 1997



DOK. PROPERTI

PERTOKOAN ATRIUM SENEN
DITINGGAL ANCHOR TENANT SALAH MENGANTISIPASI PENGUNJUNG

pusat perbelanjaan kelas menengah atas di Jabotabek sudah jenuh.

Untuk itu Indri Gessa, direktur Koll-IPAC, yang berhasil membujuk *anchor tenant* Metro membuka cabang di Plaza Senayan, menyarankan kepada pengembang agar selektif dalam memilih lokasi. Berdasarkan banyaknya uang kartal yang beredar di Jakarta, ia tetap menjagokan kawasan Jakarta Selatan. "Apapun alasannya pusat perbelanjaan itu membutuhkan uang kartal," katanya.

Sementara pusat-pusat perbelanjaan kelas menengah, yang pasarnya lebih luas tidak banyak penambahan luas lantai. Padahal yang beroperasi sekarang semakin berkibar. Contohnya, Mal Citraland Grogol, Plaza Bintaro Jaya, Mal Metropolitan dan Mal Blok M, serta ITC Mangga Dua. Pusat perbelanjaan baru yang masuk kelompok ini mulai beroperasi pada 1996 antara lain, Plaza Daan Mogot, dan Mal Depok. Kemudian tahun 1997 segera disusul Mal Pejaten, Mal Modern, dan Mal Puri Indah.

Tampaknya *trend* pusat perbelanjaan di Indonesia pada waktu yang akan datang, tidak akan jauh beda dengan perkembangan yang terjadi di Negeri Mike Tyson. Jadi, konsep satu pusat perbelanjaan itu tidak hanya *shopping and entertainment*, tapi sudah mengarah ke *fase power centre*. Nantinya satu pusat perbelanjaan itu sudah tidak lagi melakukan jor-joran diskon, karena setiap hari selalu menawarkan harga yang terendah. Di Indonesia konsep itu akan dimulai dengan Wall Mart di Supermal Lippo Karawaci. "Dan akan segera disusul dua *anchor tenant* yang serupa dari Amerika dan Jepang," kata Budi menambahkan.

Di samping itu, *outlet-outlet*-nya, kelak juga akan mengarah ke *factory outlet*. Cara ini ditempuh untuk memangkas jalur distribusi, sehingga harga akhir yang ditawarkan kepada konsumen bisa jauh lebih murah. Seperti yang telah dilakukan oleh perusahaan sepatu Bata, dan Modern Foto.

Jika nanti sudah ada mal-mal yang menggunakan konsep itu, maka diperkirakan mal-mal kelas menengah atas akan makin marak. Sebab orang sudah memikirkan *value*. Maksudnya, harga yang di tawarkan Rp100 ribu, nilainya memang benar-benar Rp100 ribu. "Inilah yang menyebabkan konsumen menjadi makin senang berbelanja di mal," katanya.

Kalau kita simak, keempat pusat perbelanjaan raksasa yang beroperasi memiliki konsep yang saling berlawanan. Plaza Senayan dibangun di tengah-tengah komunitas yang sudah terbentuk, Supermal berada di daerah pengembangan (suburb), Mal Taman Anggrek menyatu dengan apartemen Taman Angrek dan Megamal Pluit berada di perumahan-perumahan Pluit dan Bandara internasional Sukarno Hatta.

Konsep pusat perbelanjaan seperti yang diterapkan oleh Grup Lippo tersebut, untuk ukuran Indonesia boleh dibilang cukup berani, meskipun hal itu sudah sekitar lima tahun lalu diterapkan di Amerika. Mengapa? Sebab perbedaan pendapatan perkapita penduduk yang tinggal kota dengan di kawasan suburban sangat jauh. Sementara di Amerika perbedaan pendapatan perkapita itu hampir tidak ada. "Hal itulah yang menyebabkan pusat perbelanjaan yang dibangun di suburban masih harus ditopang pembeli dari Jakarta," kata Budi. Indikator itu dapat dilihat dari perbedaan jumlah pengunjung pada *weekend* dan *weekday* yang cukup besar. Dan kondisi itu sangat berbeda dengan pusat-pusat perbelanjaan di dalam kota Jakarta, jumlah pengunjung antara *weekday* dan weekend cukup seimbang.

"Pusat perbelanjaan seluas Supermal yang memiliki lantai 200 ribu meter persegi, setiap minggunya harus bisa mengundang pengunjung 600 ribu hingga 800 ribu pengunjung," kata Budi menjelaskan.

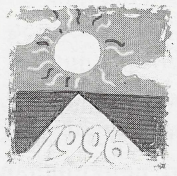
Untuk itu PT Lippoland Development berupaya tampil beda, untuk mengundang pengunjung sebanyak mungkin. "Tanpa ada sesuatu yang berbeda di Supermal niscaya tidak dikunjungi orang krena jauh dari kota," kata Suwito Santoso, presdir Prolease. Sejauh mana kehandalan manajemennya, kita tunggu! ■

JOY/WID

WAWANCARA

FADJRAA OEMAR :

TERGANTUNG MANAJEMEN



Tahun 1996 merupakan era baru pusat perbelanjaan Indonesia. Empat pusat perbelanjaan raksasa mulai beroperasi. Tentu saja akan mengubah peta bisnis eceran ini. Banyak kalangan mengkhawatirkan bakal banyak pusat perbelanjaan kecil, kalah bersaing atau bahkan gulung tikar. Untuk itu Joko Yuwono dari Properti Indonesia *mewawancarai Fadjraa Oemar, ketua bidang pusat perbelanjaan AP3I. Berikut ini petikannya.*

Apakah perlu ada satu tempat pusat perbelanjaan seperti Orchad di Singapura untuk menunjang rencana Jakarta sebagai daerah tujuan wisata?

Konsep dari Pemda tidak begitu. Apalagi Kota Jakarta sekarang sudah berpenduduk 9 juta jiwa, tidak memungkinkan untuk melakukan konsep itu. Karena kalau semua menuju ke satu tempat, ya macet sekali.

Dengan banyaknya pasok di 1995, apakah di tahun 1996 akan ada yang gugur ?

Pusat-pusat perbelanjaan itu harus terus menerus menjawab tantangan. Tantangan itu bermacam-macam, bisa saja pusat perbelanjaan yang usianya cukup lama masih tetap digemari masyarakat. Karena selau bikin acara-acara yang atraktif dan segala macam mungkin bisa bertahan. Dan yang perlu dicatat, lokasi itu identik dengan prioritas nomer satu. Dulu kan orang bilang nomer satu lokasi, nomer dua lokasi dan nomer tiga lokasi juga. Justru sekarang kalau kita lihat pusat-pusat perbelanjaan itu keluar daerah yang disebut suburban, yang penting aksesnya ada. Dulu kan orang menganggap Pasar Baru *best walking shop*, tapi sekarang statistik orang ke sana makin hari makin menurun. Jadi sekarang utamanya harus membuat konsep yang benar.

Menurut Anda bagaimana konsep yang benar ?

Pertama, kita harus membangun dalam skala besar dan dikombinasi, tidak bisa berdiri sendiri. Dia harus bersama-sama dengan kegiatan yang namanya *entertainment*. Kemudian fasilitas harus sedemikian rupa lengkapnya. Sekarang lokasi boleh dimana saja, daerah yang sudah jadi seperti Pondok Indah. Karena ada *captive market*. Tapi bisa juga di daerah suburban seperti Supermal.

Tahun 1996 akan banyak mal baru beroperasi, apakah tidak akan terjadi jor-joran harga sewa lantai?

Sebenarnya di Jakarta ini pasoknya masih kurang. Sekarang baru berapa sih yang akan selesai? Taruhlah baru ratusan ribu hingga mendekati sejuta meter persegi. Dibandingkan dengan Singapura luas lantainya di Jakarta masih jauh dari cukup. Bahkan di Kuala Lumpur pada 1996 ini akan ada 10 mal baru yang beroperasi. Jadi pangsa kita masih cukup besar, tidak terlalu jor-joran.

Kalau demikian, AP3I harus membuat beberapa peraturan, seperti soal diskon?

Sebaiknya sih diatur. Kalau di Singapura diskon memang diatur, bahkan waktunya pun sudah diatur. Tapi di sini masih sulit. Jadi orang sudah menghitung, misalnya sepatu, nanti kira-kira enam bulan lagi, kalau tidak laku pasti didiskon. Karena toko-toko itu secara reguler melakukan diskon. Kalau disini memang belum beraturan, karena memang kita menyerahkan pada mekanisme pasar.

Bagaimana persiapan AP3I mendukung program Jakarta sebagai daerah tujuan wisata belanja?

Sebetulnya pengembang sudah mengantisipasi rencana itu. Kami memprediksikan program itu baru akan terealisir lima sampai sepuluh tahun lagi. Kita siap berkompetisi dengan Singapura, dan Hongkong. Saya kira sekarang Jakarta sudah lebih baik dari mereka. Salah satunya produk-produk kita sudah diekspor dan diperdagangkan di sana.

Jadi AP3I belum memikirkan ke arah sana?

Kita sudah bicara dengan pemerintah bagaimana khususnya pramuniaga ini, sumber daya manusia bisa ditingkatkan. Bagaimana bisa jualan kalau ngomong inggrisnya nggak bisa. Terus kita juga programkan ke travel-travel supaya mereka di bawa bukan hanya ke pusat-pusat budaya. Kita memperkenalkan bahwa mal juga merupakan alternatif pusat rekreasi.

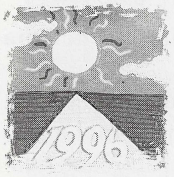
Apa program AP3I 1996?

Kita sedang coba pendataan, konsolidasilah karena perkembangan pusat perbelanjaan sangat pesat. Jadi datanya sudah ketinggalan. Kemudian berbicara dengan pembuat kebijakan, pemerintah yang kita anggap perlu ■

APARTEMEN

MENUNGGU PASAR KEMBALI PULIH

Pasar apartemen 96 masih suram. Banyak pengembang menunda proyek apartemen. Tapi, mengapa Apartemen Puri Kemayoran tetap laku terjual?



Pasar apartemen di tahun tikus ini nampaknya masih belum akan membaik. Pengaruh tahun lalu, seperti tingginya suku bunga dan pajak barang mewah masih menggayuti calon pembeli apartemen. Meski belakangan dikeluarkan kembali penjelasan, bahwa pajak ini hanya berlaku untuk unit apartemen yang berukuran 150 meter ke atas, tetap belum akan membantu angka transaksi penjualan.

Pasar yang tak menentu ini makin ramai setelah Bank Indonesia memberikan "warning", bahwa mereka tengah mengolah aturan yang akan membatasi pinjaman untuk sektor properti, terutama subsektor apartemen. Subsektor ini diasumsikan sudah kelebihan pasok.

Sampai Desember tahun lalu, sudah terdapat stok apartemen sebanyak 7.119 unit. Sedangkan pasok baru sampai pada pertengahan kedua tahun lalu telah tersedia 2.355 unit. Jumlah ini juga termasuk apartemen *strata title*. Padahal, stok *strata title* sendiri sudah sampai pada jumlah 4.454 unit.

Besarnya stok unit apartemen *strata title* ini membuat beberapa pengembang menunda dan melakukan jadwal ulang proyek apartemen mereka. "Ini karena makin lemahnya permintaan untuk apartemen yang masih berupa konsep," kata Stefanus Polii, Marketing Manager Residential Sales Colliers Jardine.

Selain penundaan, beberapa pengembang yang telah menyelesaikan proyek mereka juga melakukan pengubahan, dari sebelumnya *strata title* menjadi untuk disewa. Tidak adanya penyelesaian apartemen sewa dalam 6 bulan ini membuktikan besarnya perubahan fungsi dari *strata title* menjadi apartemen sewa. Apartemen Istana Sahid misalnya. Rusun mewah yang dibangun oleh pengembang PT Sahid Inti Dinamika (SID) ini mengubah 40 unit *strata title* menjadi apartemen untuk sewa. Langkah yang sama juga dilakukan oleh beberapa pengembang lain.

SUMARDI

BAMBANG TRIHATMODJO
PASAR APARTEMEN MENENGAH MASIH BAGUS

Apartemen Casablanca pun melakukan pengubahan ini. Tidak heran bila PT Suryaraya Prawira, pengembang apartemen ini mematok target penjualan pada 96 hanya sebanyak 60 unit. Dengan jumlah unit 472 unit, tower kedua akan selesai pertengahan 96 ini. "Kami tidak akan menjual seluruh unit yang ada, karena sebagian akan diubah menjadi *serviced apartement*," kata Marseno Wiryosaputro, Presdir PT Suryaraya Prawira. Kecenderungan penundaan proyek dan pengubahan fungsi ini masih akan berlanjut sepanjang 96.

Sinyalemen ini didukung oleh Deddy Kusuma, Presdir grup Napan. "Sebaiknya yang belum bangun tunda saja dulu, menunggu pasok yang ada diserap pasar," anjur Presdir grup Napan ini. Meski begitu, pengembang yang sukses mengembangkan proyek apartemen di beberapa lokasi ini, tetap akan melanjutkan proyek 31 tower Dukuh Golf Jakarta di kemayoran, "Karena kami kembangkan tidak sekaligus, tapi bertahap," lanjut Deddy Kusuma.

Sedangkan menurut Kosmian Pudjiadi, pasar apartemen pada 96 tidak jauh berbeda dengan tahun lalu. "Banyak pengembang yang terpaksa menunda pembangunan apartemen," kata Direktur Eksekutif grup Pudjiadi ini. Tahun ini dan masa yang akan datang, "Bukan lagi saatnya bisnis properti menjual gambar. Harus menjual fakta," kata Kosmian lagi.

Namun, persoalan untuk tidak melakukan *pre-sale* sangat berat bagi pengembang apartemen yang pembangunan proyeknya bergantung pada dana penjualan dari pembeli. Ditambah lagi adanya pembatasan kredit untuk subsektor apartemen. "Ini bukan masalah. Sejak awal kami berusaha sekecil mungkin menghindari ketergantungan pada bank. Kami sanggup membiayai sendiri," beber Kosmian pula.

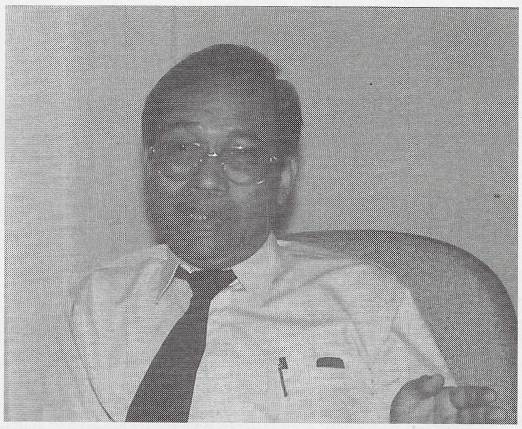
Ini juga diakui oleh PT Angkasa Interland (AI) pengembang Apartemen Puri Casablanca. Adanya kondisi pasar dan akan diremnya kredit untuk sub sektor apartemen, tidak membuat mereka surut menyelesaikan proyek. "Kita nggak kuatir dengan kondisi yang ada. Kita tidak akan menunda proyek ataupun mengubah fungsinya. Tetap dibangun 4 tower," tegas Agus Samian, Vice President PT AI.

Menurut Agus, ia mengakui rendahnya proyeksi penjualan unit apartemen tahun ini. Karena pengaruh kondisi tahun baru dan bulan puasa, Agus memperkirakan penjualan unit Puri Casablanca juga akan turun. "Mulai Maret nanti baru penjualan akan maksimal. Setiap perusahaan kan punya strategi tersendiri," kata Agus tetap optimis.

Selain menunda proyek dan mengubah fungsi, bila pengembang ingin terus membangun apartemen, "Jangan yang mewah-mewah lagi, sudah jenuh. Biar terjangkau masyarakat," kata Kosmian Pudjiadi, pengembang yang banyak merintis proyek rusun kelas atas. Selain ditunda, ada juga proyek apartemen yang melakukan disain ulang konsep perencanaannya. Ambil contoh Apartemen Graha Java yang dibangun oleh PT Setdco Grahamandura, milik Setiawan Djody. Menurut sumber *Properti Indonesia*, pembangunan proyek apartemen ini mungkin akan ditunda dalam 2 tahun.

Namun, langkah yang diambil oleh PT Elok Abadi (EA) dengan membangun rusun menengah di kawasan kota baru Bandar Kemayoran cukup tepat. "Prospek apartemen menengah tahun ini saya rasa masih bagus," kata Bambang Trihatmodjo, Komisaris Utama PT EA, pengembang Apartemen Puri Kemayoran.

Menurut Chairman grup Bimantara ini, tidak kurang dari Rp200 miliar dibenamnya untuk membangun 8 menara Apartemen Puri Kemayoran. "Rata-rata satu menara akan menelan biaya sebesar Rp25 miliar," aku Bambang Trihatmodjo.



AGUS SAMIAN
TIPE MEWAH SUDAH JENUH

Dikembangkan dalam beberapa tahun, 2 tower tahap pertama Apartemen Puri Kemayoran akan dibiayai oleh Bank Tabungan Negara (BTN). Selain unggul dilokasi, harga jual apartemen menengah ini relatif murah. Unit yang dijual pun terdiri dari tipe-tipe kecil. "Kita tidak masuk di segmen yang ditakuti orang. Apalagi kelas atas," sambung Cahyadi Kumala, Presdir PT EA.

Di tengah galaunya subsektor apartemen, boleh jadi PT EA cukup cermat melirik segmen pasar. Dengan harga jual mulai dari Rp79 juta, bagi pembeli yang mengambil plafon kredit selama 10 tahun, "Cicilan perbulannya tidak sampai Rp1 juta," jelas Lanny Bambang, Direktur Marketing Puri Kemayoran. Terbukti, pada penjualan perdana akhir tahun lalu, unit-unit tipe kecil diserbu oleh pembeli. Sebagian besar pembelinya adalah eksekutif muda. Padahal, Puri Kemayoran juga melakukan *pre-sale*.

Melihat kenyataan di atas, pasar rusun memang masih sulit untuk diprediksi. Soal kultur masyarakat untuk tinggal di rusun juga masih menghadang. Padahal, menurut Presdir grup Napan, Deddy Kusuma, kebutuhan hunian di Jakarta sangat besar. Hampir 35 ribu unit rumah setiap tahunnya. Untuk pembeli yang membutuhkan tempat tinggal di tengah kota, alternatif yang ada hanya apartemen ■ *IU/TJ/NIA*

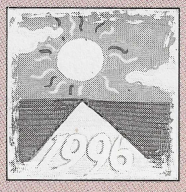
APARTEMEN YANG AKAN SELESAI 1996

No.	APartemen	Pengembang	Unit
1.	Taman Meruya	PT Labrata	452
2.	Puri RayaIII	PT Sari Lembah Tirta Hijau	370
3.	Kintamani	PT Dharmala Intiland	126
4.	Simprug Teras	PT Amanda sentosa Graha	125
5.	Wesling Kedoya	PT Multifortuna Pangriptagraha	312
6.	Kusuma Chandra	PT Primagraha Majumakmur	178
7.	Mitra Oasis	PT Sumbermitra Sarana Realindo	474
8.	Taman Pasadenia	PTPulomasGemala Misori	146
9.	Atap Merah	PT Indokisar Djaya	487
10.	Simpruk Indah	PT Indah Megah Santosa Graha	222
11.	The Tropics	PT Ometraco Realty	290

Sumber:PDPI

DEDDY KUSUMA :

KALAU PERLU TUNDA DULU



Lewat Grup Napan, ia sukses mengembangkan beberapa proyek apartemen. Bersama konsorsium pengembang besar, Deddy tengah membangun 31 tower apartemen di atas lahan 45 hektar. Bagaimana pasar apartemen tahun ini menurut Deddy Kusuma?

Apa yang perlu dilakukan pengembang apartemen saat ini?

Kalau benar kelebihan pasok, bila mereka belum mulai bangun, tunda saja dulu. Tunggu pasok yang ada diserap pasar. Lihat saja beberapa apartemen yang sudah selesai, awalnya tingkat hunian mereka hanya 10 persen, sekarang bisa 30 sampai 70 persen. Kembalikan uang konsumen kalau tidak jadi dibangun. Yang telah mulai bangun, teruskan. Bila distop kan lebih parah. Kalau tidak selesai, tidak jadi barang, tidak ada harganya. Di Dukuh Golf Kemayoran, kita jual dan bangun bertahap. Secara matematik, Jakarta masih butuh tempat tinggal 35 ribu unit rumah pertahun. Jabotabek mungkin 50 ribu. Apa suplainya sudah ada sebesar ini. Sekarang ini hanya soal daya beli. Deman masih ada. Karena pertumbuhan ekonomi kita bagus, daya beli masyarakat juga akan naik.

Bagaimana dengan persaingan antar pengembang Apartemen di kawasan kota baru Bandar Kemayoran?

Saya rasa bagus, lokasinya sama baik. Ini akan menguntungkan konsumen. Mereka punya pilihan banyak. Terserah mau pilih yang mana. Produk kami di pinggir golf, itu nilai tambah sendiri.

Bagaimana daya serap pasar apartemen 1996?

Karena kondisinya memang over suplai, saya rasa agak slowdown. Pilihan yang ada hanya tinggal di dalam kota atau di luar kota. Dari total unit terjual, pasar apartemen '96 akan turun. Itu wajar saja.

Matematikanya, kebutuhan hunian di Jakarta saja 35 ribu unit per tahun. Apa suplainya sudah ada sebesar itu? Sekarang ini hanya kemampuan masyarakat. Begitu juga kultur tinggal di rusun. Tapi, saya rasa sekarang sudah mulai terbiasa. Puri Raya sekarang yang tinggal sudah banyak *enduser*, bukan spekulasi. Tanah tak bisa diproduksi lagi, tinggal di rusun tidak bisa dihindari lagi. Mau tidak mau, kita harus tinggal di rusun.

Berapa lama kultur kita bisa terbiasa dengan apartemen?

Kalau dari historis mungkin lama. Tapi karena perkembangan dunia, speednya sudah bertambah. Saya rasa dalam 5 tahun ini sudah banyak orang Indonesia yang tinggal di apartemen. Terutama young eksekutif. Semua akan menuju ke situ. mereka ingin serba dekat dan praktis.

Tentang harga, apa mungkin ada koreksi lagi?

Saya Kira tidak. Harganya sekarang sudah ideal. Sudah paling minim. Ini salah bukti bisnis properti itu *free* kompetisi, tidak bisa monopoli. Konsumen punya *choice* tersendiri. Yang pasti, kondisi apartemen tahun ini, *value*-nya agak turun. Tapi harga tidak banyak berubah. Secara makro, bisnis properti tahun ini masih sama dengan tahun 95 ■

IU/BP/TJ